

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Výběr podpory podnikání pro malou firmu
Selection of Business Support for the Small Firm

Student:	Jitka Mitterová
Vedoucí bakalářské práce:	doc. Ing. Ladislav Ludvík, CSc.

Ostrava 2018

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra podnikohospodářská

Zadání bakalářské práce

Student:

Jitka Mitterová

Studijní program:

B6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

6208R020 Ekonomika podniku

Téma:

Výběr podpory podnikání pro malou firmu
Selection of Business Support for the Small Firm

Jazyk vypracování:

čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Metodická východiska pro řešení bakalářského úkolu
 3. Charakteristika zvoleného podniku
 4. Analýza a výběr podpory podnikání
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BŘEČKOVÁ, Pavla a Karel HAVLÍČEK. *Inovace a jejich financování v malé a střední firmě*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, a.s., 2016. 118 s. ISBN 978-80-7408-137-8.
OSTERWALDER, Alexander and Yves PIGNEUR. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Verlag: John Wiley and Sons Ltd, United Kingdom, 2010. ISBN 10: 0470876417.
VEBER, Jaromír a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6.


Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Ladislav Ludvík, CSc.**

Datum zadání: 24.11.2017

Datum odevzdání: 11.05.2018




Ing. Josef Kašík, Ph.D.
vedoucí katedry


prof. Dr. Ing. Zdeněk Zmeškal
děkan fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně. Přílohy č. 7, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.

V Ostravě dne 10.5.2018


.....
Jitka Mitterová

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala doc. Ing. Ladislavu Ludvíkovi, CSc. za cenné připomínky, odborné rady a poskytnuté materiály, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce.

OBSAH

1	ÚVOD	4
2	METODICKÁ VÝCHODISKA PRO ŘEŠENÍ BAKALÁŘSKÉHO ÚKOLU	6
2.1	Vymezení pojmu malý podnik.....	6
2.1.1	Definice malého a středního podniku	6
2.1.2	Důvody pro podporu malého podniku	9
2.1.3	Omezující kritéria pro příjemce podpory	11
2.1.4	Vývoj a vnímání změn pro firmu.....	12
2.2	Typy podpor, členění dle různých hledisek.....	13
2.2.1	Členění dle Ministerstva průmyslu a obchodu.....	13
2.2.2	Členění podpor dle autorů	15
2.2.3	Pohled na podpory z hlediska fáze vývoje podnikatele	22
2.2.4	Podpora pro inovace	23
3	CHARAKTERISTIKA ZVOLENÉHO PODNIKU.....	25
3.1	Identifikace společnosti	25
4	ANALÝZA A VÝBĚR PODPORY PODNIKÁNÍ	33
4.1	Analýza záměru.....	33
4.2	Porovnání s konkurencí.....	35
4.3	Vyhodnocení finančních ukazatelů	38
4.3.1	Poměrové ukazatele	39
4.3.2	Rozdílové ukazatele.....	41
4.3.3	Cash flow	42
4.4	Výběr a doporučení vhodných podpor pro firmu.....	44
4.5	Vyčíslení významu podpory.....	47
5	ZÁVĚR	50
	Seznam použité literatury	52
	Internetové zdroje	52
	Seznam zkratek.....	54
	Seznam tabulek.....	55
	Seznam obrázků.....	56
	Seznam příloh	58

1 ÚVOD

Předmětem bakalářské práce jsou podpory malého podnikání.

Cílem práce je vybrat, posoudit a doporučit firmě možnosti podpory. Jelikož firma má zájem o financování, bylo doporučení směřováno tak, aby vyhovělo požadavkům banky. Toto téma je velice živé, získané informace by měly firmě napomoci zorientovat se v případných možnostech podpory. Pro naplnění cíle byl stanoven následující postup: bylo potřeba zmapovat aktuální situaci v oblasti podpor. Jelikož oblast podpor je velice rozsáhlá, průzkum byl zaměřen na výběr podpor pro malý podnik. Cíl byl zaměřen prakticky, z existujících podpor podle podmínek vybrat, doporučit možnosti pro rozvoj firmy. Rozvoj podnikání má své těžkosti, existují malé firmy, střední, velké. U všech typů nejsou stejné podmínky k rozvoji. U malých firem vznikají obtíže v oblasti získání investic, které mohou přesahovat jejich možnosti. Problémy nastávají také při získávání investic na výrobní zařízení. V řadě případů má firma potřebu získat volné prostředky, které však nemusí být levné. V bakalářské práci je přiblížena oblast podpory podnikání, která snižuje handicap malých a středních podniků. Byla proto zmapována situace v této oblasti. Firma chce získat financování, zvažuje využít dotací. Práce je zaměřena i z pohledu banky na financování s podporou pro malý podnik. Metodou ověřování je provedeno vyhodnocení vybraných finančních ukazatelů, zda finanční situace umožní realizovat zamýšlené cíle firmy.

Práce napomůže firmě zorientovat se v podporách podnikání. Vzhledem k dosaženým výsledkům jsou vybrány konkrétní možnosti s praktickým návodem. V příloze jsou návody, kontakty a tiskopisy, které firma v případě zájmu může použít. Vzhledem k tomu, že dochází k neustálým změnám v legislativě, technologiích, předpisech a také na trhu, musí je firma neustále sledovat a respektovat je. Na tyto změny je třeba reagovat hlavně z důvodu neustále probíhajícího konkurenčního boje na trhu. Firma jistě uvítá podporu ve formě rady nebo kontaktu, kam se může o informaci obrátit. Podpora malé firmy nezahrnuje jen dotace, ale důležitou funkci mají informace.

Druhá kapitola bakalářské práce je směřována metodicky. Jsou zde vysvětleny odborné termíny, které jsou použity. Je specifikováno, čím je charakteristická malá firma, proč je začleněna mezi malý a střední podnik. Oblast podpory je rozsáhlá, nebude jí věnována pozornost jako celku. Zabýváme se malým podnikem, vymezením pojmu malého podnikání, jak je definován z různých hledisek a důvody pro jeho omezení. Je zde vysvětleno, proč je zrovna tento typ podnikání významný, jakou hraje úlohu v současném podnikatelském prostředí, jeho charakteristické znaky, které určují jeho významnost na trhu. Jsou zde uvedena omezující kritéria, která s sebou podpora přináší. Na podpory je nahlíženo z pohledu Ministerstva průmyslu a obchodu, dle autorů. Jsou zde představeny organizace, kde lze získat informace k finančním i nefinančním podporám. Je řešena i podpora dle fází vývoje podnikatele, zejména ve startovací fázi vzniku podniku a vysvětleno, jakou úlohu hraje inovace pro rozvoj podniku.

Třetí kapitola se věnuje charakteristice zvoleného podniku. Je zde představena firma, její základní strategie, obor podnikání, představena její organizační struktura. Na základě finančních dat je provedeno srovnání posledních třech let jak se firmě dařilo, graficky i číselně je znázorněn vývoj v oblasti tržeb a vybraných finančních ukazatelů.

Ve čtvrté kapitole je s vedením firmy proveden rozhovor na základě připravených otázek. Metodou dotazování a pozorování je zjištěno, jaké má firma vize a záměry pro příští roky. Na základě jednotlivých bodů je zpracován podnikatelský záměr jako podklad pro jednání s bankou na základě doporučené osnovy. Je dán důraz i na konkurenci. Byly vybrány dvě firmy, které lze považovat za případnou konkurenci v daném oboru. Provedeno je vyhodnocení z hlediska dostupných zdrojů z výroční zprávy a provedeny základní finanční propočty. V této kapitole jsou spočítány vybrané poměrové ukazatele, ČPK a provedeno jejich zhodnocení. Na jejich základě a v souladu se záměrem firmy je doporučeno, jaké případné podpory by mohly být využity pro získání úvěrování od banky. V této kapitole je provedeno finanční vyčíslení, které může podpora přinést, případně kolik lze využitím podpory ušetřit.

V závěru práce je provedeno zhodnocení, zda se podařilo vybrat podpory, které firmě pomohou získat financování od banky, zda byly navrženy podpory pro všechny cíle firmy.

2 METODICKÁ VÝCHODISKA PRO ŘEŠENÍ BAKALÁŘSKÉHO ÚKOLU

Druhá kapitola pojednává o definování pojmu „malý a střední podnik“. Je vysvětleno, proč je věnována velká pozornost těmto podnikatelům, jakou hrají roli v české ekonomice. Z více druhů definic byla vybrána z hlediska Evropské unie, statistické pojetí a pojetí dle Zákona o podpoře podnikání. Podpory nejsou neomezené, mají svá pravidla a je nutno provádět kontrolu a dohled. Část kapitoly je proto věnována pojmu de minimis. Je zde proveden náhled na aktuální stav a jeho vývoj oproti předchozím rokům, zmíněny změny týkající se zlepšení fungování systému podpor. Na podpory lze nahlížet z více hledisek. Pro účely bakalářské práce je vybráno členění z pohledu Ministerstva průmyslu a obchodu, z pohledu dle autora, z pohledu fáze vývoje podnikatele a z hlediska inovace.

2.1 Vymezení pojmu malý podnik

2.1.1 Definice malého a středního podniku

Klíčový význam má vymezení pojmu malý a střední podnik (MSP). Situace není jednoznačná. Můžeme se setkat se statistickým pojetím, s členěním podle nařízení komise EU nebo podle zákona o podpoře malého a středního podnikání. Z hlediska poskytnutí finanční podpory je skutečnost, že firma splňuje definici MSP, klíčová. Může pozitivně ovlivnit přidělenou míru finanční podpory nebo výběr dotačního titulu. Získání podpory může mít do budoucna velký význam získat šanci oproti velkým firmám.

Malý a střední podnik se objevují v mnoha různých formách a velikostech. Je snaha, aby nedošlo k narušení hospodářské soutěže. Je proto potřeba, aby se vycházelo ze společné definice. Pokud bychom ji neměli, mohlo by vést k nestejnému uplatňování opatření a narušovala by se hospodářská soutěž mezi členskými státy. Dnešní podnikatelské prostředí je však složité, podniky mohou mít úzké finanční, funkční nebo řídicí vztahy s jinými podniky. Může to pak vést k obtížnějšímu stanovení přesné hranice mezi nimi a větším podnikem. Definice proto upřesňuje, jak rozpoznat jejich status, aby mohly získat plnou podporu ze strany EU a svých členských států. Hlavním cílem je zajistit, aby opatření podpory byla zaměřena pouze na ty podniky, které je skutečně potřebují. Postup, jak určit, jestli podnik patří do kategorie malý a střední podnik, není jednoduchý. Definice malého a středního podniku rozlišuje tři různé kategorie podniků, kde odpovídá určitému druhu vztahu, který může mít podnik

k jinému podniku. Toto rozlišování je nezbytné pro získání jednoznačné představy o hospodářské situaci podniku a k vyloučení podniků, které nejsou skutečnými MSP. Je třeba posoudit nejen základní kapitál nebo podíly, ale také ovládání jednoho podniku jiným podnikem.

Podnikem je „každý subjekt vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jeho právní formu“. Tato formulace obsahuje terminologii, kterou ve svých rozsudcích používá Evropský soudní dvůr. Rozhodujícím faktorem je tudíž hospodářská činnost, nikoli právní forma. Za podniky se mohou považovat i osoby samostatně výdělečně činné, rodinné firmy, obchodní společnosti a sdružení či jakékoli jiné subjekty, které pravidelně vykonávají hospodářskou činnost.

Vymezení pojmu malého a středního podniku dle Nařízení komise EU

Evropská unie stanovila definici pro malý a střední podnik, která vstoupila v platnost od 1. 1. 2005. Její znění najdeme v Doporučení Evropské komise (REC 2003/361/EC). Tato definice je i součástí Nařízení Komise č. 364/2004, č. 800/2008 a zákona č. 47/2002 Sb. Malý a střední podnik je definován prostřednictvím počtu zaměstnanců, ročního obrátu, bilanční sumy, roční rozvahy a nezávislosti. Nezávislost znamená, že podnik není vlastněn z 25% či z více procent jiným podnikem, který nesplňuje definici malého či středního podniku. Kategorii mikropodniků (drobný podnikatel), malých a středních podniků tvoří podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrát nepřesahuje 50 milionů EUR, nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR. Bakalářská práce se zabývá podporou pro malou firmu, nicméně malý podnik je začleněn mezi malý a střední podnik. Zvýrazněná část definice se týká pohledu na velikost řešeného podniku.

Tab. 2.1 Definice MSP dle Nařízení komise EU

velikost podniku	počet zaměstnanců	roční obrát/příjmy	aktiva/majetek
drobný podnikatel	do 10	do 2 mil EUR	do 2 mil EUR
malý podnik	do 50	do 10 mil EUR	do 10 mil EUR
střední podnik	do 250	do 50 mil EUR	do 43 mil EUR

Zdroj: Příloha č.1 nařízení komise (ES) č.800/2008 ze dne 6.8.2008

Kritérium počet zaměstnanců je kritérium nezbytné – tzn, že pokud podnik překročí maximální počet zaměstnanců 250 osob, již nemůže být zařazen do kategorie malý a střední podnik. Zbývající kritéria je nezbytné splnit alespoň v jednom z indikátorů (pokud firma jeden indikátor překročí a druhý splňuje, je stále považována za MSP).

Vymezení pojmu malého a středního podniku - statistické pojetí

Veber (2012, s. 6) uvádí „ od roku 1997 se česká statistika harmonizovala s kvantitativní typologií podnikání Eurostatu (statistický úřad EU) a podniky dělí do tří skupin podle počtu zaměstnanců“.

Tab. 2.2 Rozdělení MSP - statistické pojetí

velikost podniku	počet zaměstnanců
malý	do 20
střední	do 100
velký	100 a více

Zdroj: Veber (2012)

Podniky a podnikatelé s méně než 20 zaměstnanci však nemají všeobecnou statistickou povinnost a šetření se realizuje výběrovým způsobem.

Vymezení pojmu malého a středního podniku dle Zákona o podpoře podnikání

Zákon č. 47/2002 Sbírky, Zákon o podpoře malého a středního podnikání a o změně zákona č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy České republiky, ve znění pozdějších předpisů. Zákon v § 2 definuje, kdo je považován za malého a středního podnikatele. Pro účely zákona se považuje podnikatel, který splňuje kritéria stanovená přímo použitelným předpisem Evropských společenství. Toto je shodné se členěním dle nařízení komise EU.

Tab. 2.3 Definice dle Zákona o podpoře malého a středního podnikání

velikost podniku	počet zaměstnanců	roční obrat/příjmy	aktiva/majetek
drobný podnikatel	do 10	do 2 mil EUR	do 2 mil EUR
malý podnik	do 50	do 10 mil EUR	do 10 mil EUR
střední podnik	do 250	do 50 mil EUR	do 43 mil EUR

Zdroj: Zákon č.47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání, v aktuálním znění

2.1.2 Důvody pro podporu malého podniku

Malý podnik se orientuje na lokální trh, pružně reaguje na změnu poptávky. Má jednoduchou organizační strukturu se vztahem k zaměstnancům, dodavatelům, zákazníkům. Má však omezené finanční zdroje, vyšší náklady. Je zde nižší konkurenceschopnost. Důvodem podpory je zmírnit tento handicap, podpořit a zajistit rozvoj zaostávajících regionů, podpořit územní evropskou spolupráci, zvýšit zaměstnanost a podpořit konkurenceschopnost. Většina malých podniků má značně omezené znalosti v oblasti potřebné pro vyhledávání a využívání nových příležitostí, jsou to oblasti marketingu, strategického řízení, zahraniční obchod, inovační management. Tato bariéra snižuje jejich schopnost dostat se ze závislosti na omezeném množství velkých odběratelů. Omezuje tak i jejich ambice a schopnosti v oblasti inovací.

Mezi problémy patří i neochota v lidech nepřející podnikání, malá ochota podstupovat riziko, lidé upřednostňují raději zaměstnanecký poměr. Možnosti zajištění financování k rozvoji podniku jsou omezené, protože je omezenější přístup k úvěrům z hlediska vyšší rizikovosti. Podnikatelé tak mají omezený přístup k financím a i kvůli nedostatečným znalostem nerealizují kapitálové investice. Podniky, aby obstály v konkurenčním boji, mohly prosadit svoje zájmy na trhu, hledají možnosti, kde získat informace a podporu. Potenciální žadatelé hledají srozumitelné a dosažitelné informace, které by jim pomohly využít dotací z fondů EU. Naše administrativa je dost složitá, vznikl komplikovaný náročný proces, ve kterém je obtížné se zorientovat. Nemusí to být jen forma dotace. Malý podnik představuje významného zaměstnavatele, je hnací silou ekonomiky, růstu, konkurenceschopnosti a inovace.

Za uplynulé roky dosáhl sektor malých a středních firem pozitivní změny. Nicméně i v budoucnosti očekáváme, že tyto firmy budou mít určitá omezení. Mají slabší pozici ve veřejných zakázkách, nemohou si běžně dovolit zaměstnávat špičkové manažery, obchodníky. Nadnárodní společnosti a obchodní řetězce je mohou ohrožovat v požadavcích na dumpingové ceny. Podnikatelé musí čelit i rostoucímu počtu a změn právních předpisů a dodržování příslušných správních aktů.

Veber (2012) uvádí, že malé a střední firmy jsou nositeli nesčetných drobných inovací, adaptací na proměnlivé potřeby spotřebitele. Mohou se angažovat v okrajových oblastech trhu, které nejsou pro větší podniky zajímavé. Řada jich spolupracuje s velkými firmami jako jejich subdodavatelé. Řada stavebních firem nedisponuje všemi profesemi a ve stále větším rozsahu jsou malé firmy využívány jako subdodavatelé specializovaných stavebních činností. Mezi přednosti těchto podniků patří, že mají jednodušší organizační strukturu. Získávají tak přímější a méně komplikovanou komunikaci uvnitř i vně podniku. V malé firmě se zaměstnanci rozvíjejí rychleji než u velkých firem. Mohou i více experimentovat s novými trhy, aniž by vyvolali nežádoucí pozornost. Mají však i svá negativa, např. mají minimální rezervy, jsou citlivější na ekonomický pokles. Bývají izolováni, mohou chaoticky pracovat s informacemi. Malý podnik nemůže nakupovat ve velkém, nedosáhne tak na množstevní slevy, má vyšší náklady než velká firma.

Majitelé mohou být nepružní, může se vyskytnout neochota si nechat poradit, protože s touto službou nemají zkušenosti. Obávají se, že nalést poradce bude náročné a drahé. Může být i neochota podstupovat nové věci i málo času, případně výčitka ze strany podnikatelů, že případní poradci nejsou praktici. Svoji roli může hrát i obava z neúspěchu, ukázat neznalost. Poradenství poskytují i státní organizace, banky svým klientům radí zdarma. Odměnou jim je možnost poskytnout financování s dobrým zajištěním, zvýšit své výnosy a udržet si loajálního klienta. Firma se nemusí obávat se v dnešní době zeptat, informovat o možnostech a požádat organizaci o pomoc.

Rozvoj malého a středního podniku podporují dotační tituly, podpůrné programy, podpory měst, krajů. A to z několika důvodů. (tabulka 2.4).

Tab. 2.4 Ekonomická pozice malých a středních podniků

podíl na celkovém počtu podniků	99,8 %
podíl na zaměstnanosti podnikatelskou sférou	61 %
podíl na výkonech	52 %
podíl na investicích	50 %
podíl na HDP	36 %
podíl na vývozu	45 %
podíl na dovozu	55 %
podniky zaměstnávající do 50 lidí	99 %

Zdroj: Statistika ČSÚ

2.1.3 Omezující kritéria pro příjemce podpory

Podmínky poskytování podpor nejsou neomezené a podléhají kontrole.

Podpory jsou zakázány, pokud nemají celoplošný charakter, jinak vytvářejí nerovné soutěžení na trhu. Výjimku stanovuje nařízení Komise (ES) č. 800/2008, která připouští podpory bez oznamovací povinnosti pro např. malé a střední firmy. Jak uvádí Veber (2012, s. 24) „*ve smyslu výše uvedeného jsou realizovány podpory v ČR, jejichž zdrojem mohou být prostředky ze státního rozpočtu ČR nebo i ze strukturálních fondů EU a Fondu soudržnosti EU.*“

Dle Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže je cílem zajistit férové a rovné podmínky na trhu pro všechny soutěžitele. Takové tržní prostředí bude pak prospěšné jak pro rozvoj české ekonomiky, tak pro spotřebitele. Podobně žádoucí je i vytvoření transparentních podmínek pro uchazeče o veřejné zakázky, aby bylo zajištěno efektivní vynakládání veřejných prostředků.

Dle „Nařízení komise (EU) č. 1407/2013 ze dne 18. prosince 2013“ je řešena **Podpora de minimis** (nebo také podpora malého rozsahu). Ta není považována za „veřejnou podporu“, protože vzhledem k její nízké částce má Evropská komise za to, že nenaplnuje poslední dva znaky definice veřejné podpory. Neměla by ovlivnit obchod a narušit hospodářskou soutěž mezi členskými státy. Výše uvedený Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství vypracoval

v souvislosti de minimis dokumenty (metodické příručky, pokyny, vzor tiskopisu čestného prohlášení žadatele o podporu).

Výše podpory malého rozsahu má však svůj limit. Ten je stanoven na 200 000 EUR pro jeden podnik v tříletém období (současné a dvě předchozí účetní období, které příjemce používá pro daňové účely, tj. kalendářní nebo hospodářský rok). Důležitý je den, kdy právní akt zakládající její poskytnutí nabude právní moci či účinnosti. Pro přepočet částky zmiňované podpory z EUR na Kč se používá kurz Evropské centrální banky platný ke dni poskytnutí podpory de minimis. Existují tedy jistá omezení, kumulace podpory de minimis s jinou podporou ke stejným způsobilým nákladům je však možná. Je však nutno hlídat maximální limity, které jsou dány pravidly pro jinou podporu (např. pravidla pro regionální investiční podporu). Tuto povinnost mají poskytovatelé podpory de minimis, kteří musí zaznamenat předepsané údaje o poskytnuté podpoře do centrálního registru a to do 5 pracovních dní ode dne poskytnutí podpory příjemci.

2.1.4 Vývoj a vnímání změn pro firmu

Česká republika se snaží o proces ožívání české ekonomiky. Dochází k vytýčení cílů na její podporu, zvyšování objemu peněz plynoucích z fondů EU, snaha o lepší dostupnost získávání podpor a snižování administrativní zátěže. Pro období 2004 – 2006 byla celková alokace 2,43 mld. EUR. Pro období 2007 - 2013 již byla alokace 26,5 mld. EUR + 0,2 mld. EUR na Operační program přeshraniční spolupráce ČR-PL. V roce 2013 a 2014 se však nepodařilo vyčerpat včas všechny přidělené prostředky. Pro období 2014 – 2020 je celková alokace 23,96 mld. EUR.

Současné programové období pokračuje v systému využívání evropských fondů. Došlo však k některým změnám, aby došlo ke zlepšení fungování celého systému, aby peníze byly lépe a prospěšněji využity.

Nejvýraznější změnou je snížení počtu programů, snížení počtu tematických operačních programů a ustavení jednoho integrovaného regionálního operačního programu na místo původních sedmi. V rámci snahy o zjednodušení systému byla zavedena koncepce jednotného metodického prostředí (JMP), která má zajistit stejná pravidla skrze celý systém. Mělo by dojít i k zjednodušení administrativy, žadatel již nebude muset tisknout žádné papíry. Příklad určený pro ČR je vysoce nadprůměrný, řadíme se mezi státy s nejvyšší přidělenou alokací v přepočtu na 1 obyvatele. Čerpání z ESI fondů v programovém období 2014-2020 bude ukončeno ke konci roku 2023.

Za programová období od roku 2004 do roku 2013 bylo podpořeno více než 80 000 projektů. V současném programovém období jsou uzavřeny smlouvy s příjemci na realizaci více než 120 000 projektů.

Ministerstvo průmyslu a obchodu provádí průběžně úpravy předpisů s cílem usnadnit podnikání a učinit jej jednodušším. Od poloviny roku 2015 se naplno rozběhlo další programové období. Oproti předchozímu období však došlo k některým změnám: větší důraz na kvalitu projektů, zaměření na inovativnost, komplexnost. Vyšší průměrná výše podpory na jeden projekt v případě podnikatelského sektoru klesla o 15 %, ale ve vybraných oblastech lze získat dotaci až 70%. Část projektů bude namísto dotací podpořena finančním nástrojem (úvěr, záruka) nebo jejich kombinací.

Podpora MSP se vyvíjí, ČR usiluje o snižování administrativní zátěže podnikatelů. Reaguje na problémy a bariéry při podnikání ve snaze redukovat informační povinnosti. Svoji roli zde hraje i délka legislativního procesu a politická situace v zemi, musí se však přihlížet na bezpečnost, ochranu veřejných zájmů, výběru daní.

2.2 Typy podpor, členění dle různých hledisek

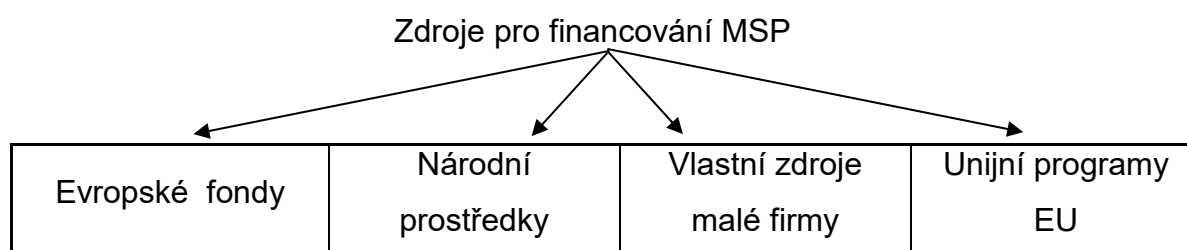
V této podkapitole jsou představeny podpory podnikání. Na podpory lze nahlížet z různých úhlů pohledu, z různých hledisek. Pro práci byl vybrán pohled Ministerstva průmyslu a obchodu, viz obrázek 2.1, který rozlišuje financování dle zdrojů z evropských fondů, národních prostředků, vlastních zdrojů a cizích a z prostředků z unijních programů EU. Další pohled je dle autorů. Vebr (2012) člení podpory na finanční a nefinanční a dle původu prostředků. U každého typu členění je zpracován přehled institucí, které se danou problematikou zabývají. V příloze v internetových zdrojích jsou odkazy na webové stránky, kde je možno získat aktuální informace a získat tiskopisy na případné žádosti. U každé zmíněné společnosti, úřadu je krátká charakteristika, čím se zabývá a čím může být malému podniku nápomocna při orientaci v podporách.

2.2.1 Členění dle Ministerstva průmyslu a obchodu

Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období 2014 - 2020 (dále jen Koncepce MSP 2014+) představuje zásadní strategický dokument, který vymezuje 50 konkrétních opatření. Jejich cílem je efektivní fungování a celkový rozvoj malých a středních podnikatelů (MSP). Tuto koncepci zpracovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Chce ji realizovat na základě zákona č. 47/2002 Sb. o podpoře

malého a středního podnikání a o změně zákona č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy v ČR a využitím prostředků strukturálních fondů a státního rozpočtu při respektování pravidel veřejné podpory a regionálních priorit stanovených kraji.

Financování priorit bude zajištěno ze tří hlavních zdrojů: Evropské fondy, z národních prostředků a z prostředků z unijních programů EU. Důležitou částí je však i spolufinancování žadatele z jeho vlastních zdrojů např. na předfinancování projektu a následně vlastní financování. Část financování zajistí prostředky ze strukturálních fondů, které však tvoří jen část celkových nákladů. Chybějící prostředky lze řešit z tzv. cizích zdrojů, například úvěry od bank. Následující obrázek 2.1 znázorňuje členění dle zdrojů. U každého z nich jsou zpracovány krátké informace o jednotlivých typech.



Obr. 2.1 Zdroje pro financování MSP z hlediska MPO

Zdroj: Vlastní zpracování dle podkladů MPO

Evropské fondy

Pro programové období 2014-2020 jsou připravovány nové programy spolufinancované z Evropských strukturálních a investičních fondů (ESIF). Pro Českou republiku byly vyčleněny prostředky ve výši 23,96 mld. eur.

Bylo stanoveno 20 programů, které úzce navazují na 8 tematických okruhů.

Programové období Cíl 1 - Investice pro růst a zaměstnanost

Cíl 2 - Evropská územní spolupráce

Národní prostředky

Dle vyjádření Ministerstva průmyslu a obchodu se jedná o prostředky ze státního rozpočtu, ale také i o prostředky, které již byly použity v rámci předcházejícího programového období. Jsou obory, které nelze podporovat z operačních programů a regiony, které nejsou zahrnuté mezi podporované ze strukturálních fondů. Pro ně budou směřovat národní prostředky. Mezi opatření, která budou financována

z národních zdrojů bude patřit podpora začínajících malých a středních podnikatelů, účasti MSP na specializovaných veletrzích a výstavách, podpora v rámci veřejných zakázek.

Národní operační programy - Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání, Operační program Zaměstnanost, Operační program Doprava, Operační program Životní prostředí, Integrovaný regionální operační program, Operační program Praha - pól růstu ČR, Operační program Technická pomoc, Operační program Rybářství 2014 - 2020, Program rozvoje venkova.

Programy přeshraniční spolupráce - Interreg V-A Česká republika - Polsko, Interreg V-A Slovenská republika - Česká republika, Interreg V-A Rakousko - Česká republika, Program přeshraniční spolupráce Česká republika - Svobodný stát Bavorsko Cíl EÚS 2014-2020, Program spolupráce Svobodný stát Sasko -Česká republika 2014-2020.

Programy nadnárodní a mezuregionální spolupráce - Program nadnárodní spolupráce Interreg CENTRAL EUROPE, Program nadnárodní spolupráce Interreg CENTRAL EUROPE, Program mezuregionální spolupráce INTERREG EUROPE, Program mezuregionální spolupráce ESPON 2020, Program mezuregionální spolupráce INTERACT III, Program URBACT III.

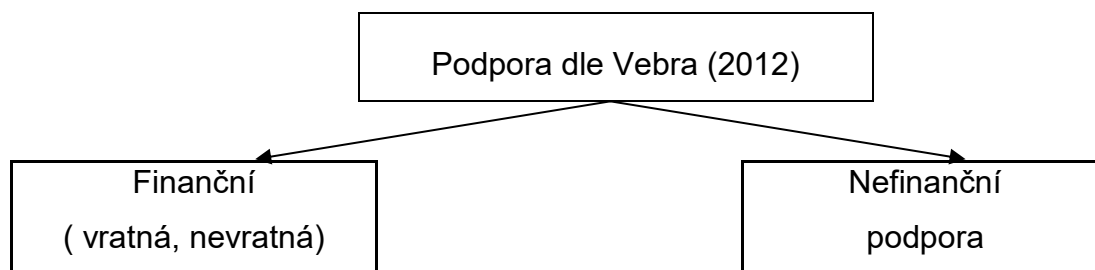
Unijní programy EU

Tyto programy jsou víceleté a jsou financovány přímo z rozpočtu EU. Jsou nástrojem Evropské unie a slouží k prohlubování spolupráce a řešení společných problémů členských zemí EU v oblasti konkrétních politik EU.

2.2.2 Členění podpor dle autorů

Dalším pohledem na dotační možnosti a podpory podnikání je vybrán náhled podle autorů. Například autor Vebr (2012) (obrázek 2.2) nahlíží na podpory z hlediska finanční podpor, které mohou být vratné nebo nevratné a následně z hlediska nefinančních podpor. Dle jeho vyjádření, jsou poskytováním finanční podpory z veřejných prostředků pověřeny ministerstva a vytvořené vládní a regionální instituce. Přímé finanční podpory poskytují zejména Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s., CzechInvest, Ministerstvo práce a sociálních věcí, Ministerstvo pro místní rozvoj, Ministerstvo zemědělství, hlavní město Praha, kraje. Nepřímé finanční podpory

poskytují Česká exportní banka, a.s. a EGAP- Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.



Obr. 2.2 Členění podpor dle autora dle typu financí

Zdroj: Veber (2012)

Finanční podpory

Legislativní podpora stanoví, že podpory mohou být poskytnuty pouze na uvedené tituly a dále na programy podpor schválené vládou.

Formy podpor mohou mít podobu: návratné finanční výpomoci, dotace, finanční příspěvek, záruky, úvěr se sníženou úrokovou sazbou.

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. (ČMZRB)

Cílem banky je přispět a podílet se na podpoře hospodářského a sociálního rozvoje ČR v oblastech malého a středního podnikání. Zabývá se poskytováním zvýhodněných finančních produktů. Poskytuje podporu formou záruk, zvýhodněných úvěrů s využitím prostředků státního rozpočtu, strukturálních fondů a krajů, rozvoj technické infrastruktury obcí. Byla založena v roce 1992, jediným akcionářem je ČR zastoupená Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem financí a Ministerstvem pro místní rozvoj. Aktuální programy:

M - ZÁRUKA za úvěr v programu ZÁRUKA 2015 až 2023: záruka za provozní i investiční úvěr až do výše 70% jistiny úvěru, pro projekty realizované v ČR

S – ZÁRUKA za úvěr v programu ZÁRUKA 2015 až 2023, záruka za investiční úvěr až do výše 80% jistiny úvěru pro projekty realizované v ČR

ZÁRUKA ZA NABÍDKU ve výběrových řízeních na dodávku výrobků, zboží, služeb a stavebních prací.

INOSTART – záruka k úvěru od České Spořitelny pro začínající podnikatele až do výše 60% jistiny úvěru pro inovativní produkty. Je to program pro začínající MSP, kteří

nepodnikají déle než tři roky a působí v oblastech, jako je například zpracovatelský průmysl, energetika, stavebnictví, maloobchod. Může být využit na pořízení zásob, pořízení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, pořízení drobného nehmotného majetku. Výše zaručovaného úvěru 0,5 mil až 15 mil Kč včetně doby ručení maximálně 5 let od data první splátky jistiny úvěru s odkladem splátek úvěru max. o 3 roky.

Agentura CzechInvest

Je státní příspěvková organizace, je to agentura pro podporu podnikání a investic. Veškeré služby poskytuje zdarma. Podporuje české firmy, které mají zájem zapojit se do dodavatelských řetězců nadnárodních společností. Propaguje Českou republiku v zahraničí jako vhodnou lokalitu na umísťování investic. Mimo jiné pomáhá i začínajícím inovativním podnikatelům start-upům v rozvoji prostřednictvím vlastních programů. Pomůže firmám prosadit se v zahraničí. Pomáhá s přípravou propagačních materiálů, poradenské služby v oblasti patentů, zajišťuje podnikání v zahraničním inkubátoru na 3 měsíce. Podporuje mladé firmy do 7 let s inovativním produktem.

Podpora ministerstva

Ministerstvo pro místní rozvoj – podpora v oblasti cestovního ruchu, Ministerstvo zemědělství – rozvoj venkova, Ministerstvo práce a sociálních věcí – profesní vzdělávání, rekvalifikace, zajištění odborné praxe.

Kraje

Např. Olomoucký kraj má dotace poskytované z rozpočtu Olomouckého kraje, dotace z peněz z Evropské unie a dotace z dalších zdrojů: Finanční mechanismy EHP a Norska, Program švýcarsko-české spolupráce aj.

Česká exportní banka (ČEB)

Je to specializovaná bankovní instituce vlastněná z velké části státem a z menší EGAP. Hlavním úkolem je podporovat český export bez ohledu na velikost kontraktu. Buduje povědomí o ČR ve světě, pomáhá tam, kde komerční banky nabízejí jen omezené financování. Pro obchodování se zahraničím lze využít dokumentárního akreditivu, odkupu pohledávek, či případně financování jako před-exportní, úvěr na investice v zahraničí aj.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP)

Je specializovaná státní úvěrová pojišťovna. Poskytuje vývozcům a bankám financujícím vývoz ochranu před rizikem nezaplacení z komerčních i teritoriálních důvodů. Je držitelem certifikátu o managementu jakosti ISO 90001:2000. Je doplňkem komerčních úvěrových pojišťoven, podporuje export. Pojišťovací služby poskytuje všem vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu. Spolupracuje s Českou exportní bankou, Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou a komerčními bankami na produktu určeném speciálně pro malé a střední podniky, které jsou výrobci a dodavateli subdodávek pro větší exportéry.

NEFINANČNÍ PODPORY

CzechTrade

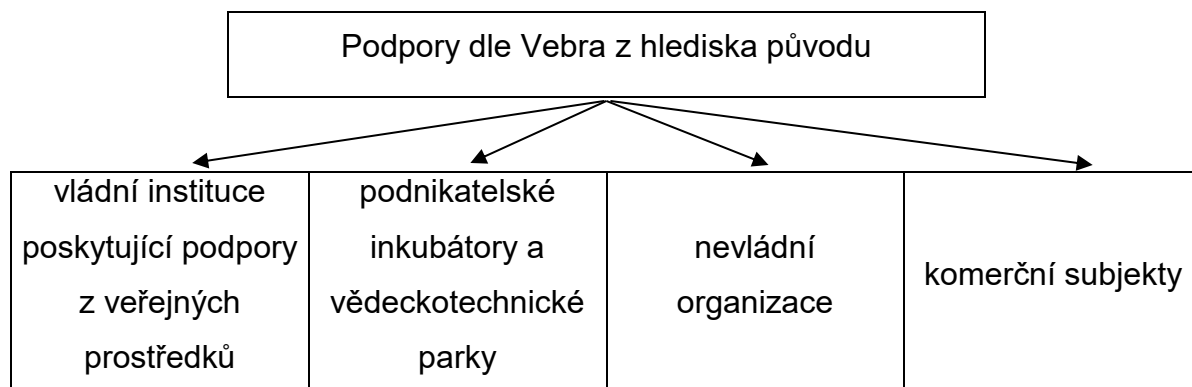
Je agentura pomáhající zajišťovat cestu na zahraniční trhy, pomáhá studentům získat bezplatné stáže a odbornou praxi.

Zastupitelské úřady

Česká republika má ve více než devadesáti zemích zastupitelské úřady či generální konzuláty. Hlavním posláním ekonomických diplomatů v zahraničí je lobování za zájmy českých firem a pomoc účinné informační a asistenční služby českým podnikatelským subjektům. Zastupitelské úřady by měly zabezpečovat informace obchodně ekonomického charakteru, které získají v zemi svého působení, jako jsou např. informace o podmínkách vstupu na trh, zprostředkovává kontakty na tlumočníky a překladatele, upozorní na místní specifika. Sleduje a sdílí informace o chystaných veřejných zakázkách a možném zapojení do projektů financovaných rozvojovými a dalšími fondy, vyvíjí tlak na odstraňování obchodních bariér a další. K dispozici je zelená linka pro export (tel. 800 133 331), která v případě potřeby pomůže v základní orientaci, týkající se informační podpory na zastupitelských úřadech ČR v zahraničí.

Dalším členěním dle autorů (obrázek 2.3) je pohled autora Vebra (2012), který člení podpory z hlediska původu. Z tohoto hlediska můžeme subjekty poskytující podpory podnikatelům rozdělit do čtyř skupin: vládní instituce poskytující podpory z veřejných prostředků, podnikatelské inkubátory a vědeckotechnické parky, často privátní subjekty vybudované s podporou z veřejných prostředků, nevládní organizace

na bázi zpravidla neziskových organizací, komerční subjekty nabízející podpory pro malé a střední firmy.



Obr. 2.3 Členění podpor dle autora z hlediska původu

Zdroj: Zpracování vlastní dle podkladů Veber (2012)

Podnikatelský inkubátor

Je zaměřen na podporu začínajících podnikatelů z řad studentů převážně VŠ a na druhé straně pracovníků, kteří se rozhodli opustit zaměstnání a začínají podnikat. Je zaměřen na firmy, které mají potenciál inovace zajímavým nápadem. Inkubátory nabízí zázemí v podobě kanceláří pro administrativu, reprezentační prostory pro obchodní jednání. Poskytuje poradenství, např. laboratorních zařízení. Jsou zřizovány pod záštitou CzechInvestu. Kontakt na webové stránky ve zdrojích bakalářské práce.

Vědeckotechnické parky

Zakladatelé pocházejí ze státních a regionálních institucí, univerzit, výzkumných a vývojových organizací, sdružení, soukromých firem. Orientují se na odborné vzdělávání v úzké spolupráci s vysokými školami, ústavy a pracovišti. Podporují inovační podnikání, jsou orientované do oblasti vědy. Jsou nápomocny při přenesení technických požadavků do praktického využití. Podpora může být poskytována v podobě ochrany duševního vlastnictví, workshopy, vytváření klastrů. Podporuje již zavedené firmy, které jsou inovativní a pomáhá nově vzniklým firmám s rozjezdem a vstupem do reality podnikatelského prostředí. Lze získat podporu na patenty, vynálezy, užité a průmyslové vzory, ochranné známky.

Nevládní organizace zpravidla neziskové organizace

Hospodářská komora ČR

Sdružuje 15 000 členů organizovaných v 68 komorách v regionech a ve 110 oborových asociacích. Je jediným zákonným zástupcem podnikatelů v ČR. Její činnost je určena zákonem č. 301/1992 Sb. o Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR. Právní norma praví, že Hospodářská komora ČR hájí zájmy podnikatelů ze všech oborů a ze všech regionů s výjimkou oblasti zemědělství, potravinářství a lesnictví (tuto činnost vykonává Agrární komora ČR).

Hospodářská komora společně se Svazem průmyslu a dopravy ČR a Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů vytvořila **CEBRE**. Účelem je, aby prezentovala a hájila české podnikatelské zájmy před a po vstupu ČR do Evropské unie přímo v Bruselu. K naplnění svého cíle CEBRE získalo podporu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, a to prostřednictvím agentury CzechTrade. Služby Cebre jsou určeny všem organizacím, podnikatelům, jejichž zájmy se dotýkají Evropské Unie. Např. získávání informací v oblasti legislativy, informace o evropských programech, hledání potenciálních partnerů nebo se zapojit do klastru. Účelem je, aby prezentovala a hájila české podnikatelské zájmy před a po vstupu ČR do Evropské unie přímo v Bruselu. K naplnění svého cíle CEBRE získalo podporu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, a to prostřednictvím agentury CzechTrade. Služby Cebre jsou určeny všem organizacím, podnikatelům, jejichž zájmy se dotýkají Evropské Unie.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR (AMSP ČR)

Asociace je neziskovou organizací. Svůj provoz a služby podnikatelům hradí z členských příspěvků, vlastní ekonomické činnosti a prostředků komerčních partnerů. Mezi její úkoly patří shromažďování přesných dat, spravuje statistiky, průzkumy mapující MSP. Její historie je 20 let. Po tuto dobu shromažďuje detailní informace o počtu podnikatelů, rozložení v regionu, aktivity v exportu, inovacích. Dokáže tak na denní bázi poskytovat informace i pro svou členskou základnu a partnerům asociace. Asociace reprezentuje a zastupuje zájmy MSP, profesní spolky, cechy. Vytváří tak nejširší informační, legislativní, ekonomický, sociální a vzdělávací servis. Vytváří speciální služby pro začínající podnikatele, řemeslníky, rodinné firmy, malé restaurační provozovny, malé obchodní provozovny, drobné pěstitele a producenty,

ženy v podnikání, podnikatelé 55+. Vytváří odborný servis skrz jednotlivé podnikatelské segmenty, a to v oblasti daňově sociálního, exportního, inovačního, vzdělávacího, bankovního a dotačního výboru.

Organizace připravuje každým rokem „Monitoring dotačních příležitostí“, jehož cílem je přinášet rychlý přehled nových dotačních příležitostí pro MSP s rozšířením o informace o fondy vnější spolupráce EU. Členská základna dostává všechny zásadní informace v předstihu např. připravovaná opatření, legislativní změny, dopady do podnikatelského prostředí, rady a tipy, trendy, analýzy.

Komerční subjekty

Podpora bank

Banky nabízejí vedení účtů, umožňují platební styk v rámci EU zvýhodněnými platbami i platby mimo unii. Mají startovací programy pro začínající podnikatele. Například Komerční banka a.s., Česká spořitelna, ČSOB jsou významným partnerem při nabídce financování s využitím podpor, záruk. Poskytování podnikatelských úvěrů již má rychlejší průběh zpracování, poskytují úvěry na předfinancování či spolufinancování projektů dotovaných ze strukturálních fondů EU.

Komerční banka a.s. nabízí pro začínající podnikatele zdarma účet pro základní kapitál. Pro nově vzniklé subjekty je zvýhodněný Profi účet. Speciální nabídka je pro zemědělce, členy profesních komor, pro podnikatele v obcích do 3000 obyvatel. Má vytvořený program „Nastartujte se“, kde vítěz dostává cenu 300 000,- Kč na rozjezd podnikání. Podklady pro získání financování jsou postupně zjednodušovány. V bankách jsou vyškolení pracovníci, kteří zdarma klienta seznámí s možnostmi zvýhodněných úvěrů za pomoci programů, například od Evropské investiční banky (EIB), případně s programem INOVACE z Evropského investičního fondu či programem EUROMUNI pro municipality.

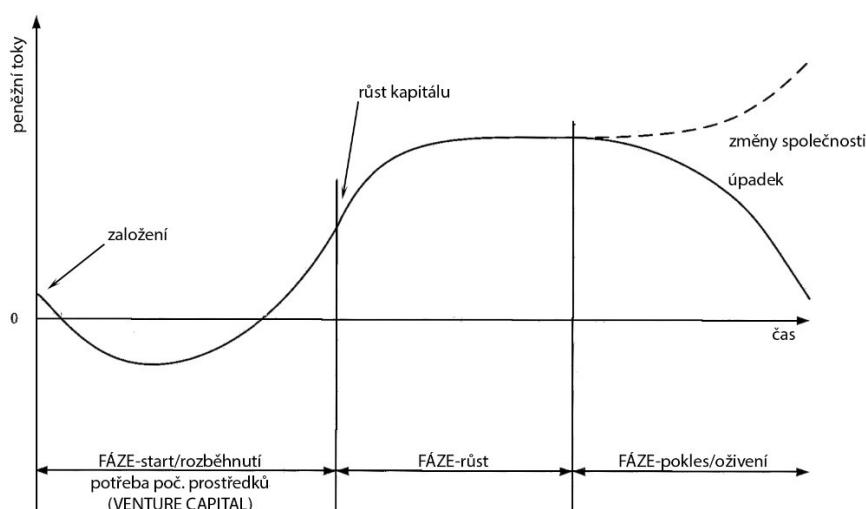
Fondy rizikového kapitálu - Venture kapitál

rozumíme jím středně až dlouhodobý kapitál investovaný formou kapitálového vstupu do společnosti. Za investici získává fond podíl na základním kapitálu podniku a společně s finančními prostředky předává firmě i odbornou pomoc, např. pomoc finanční, posílení týmu ve vrcholových manažerských pozicích, poradce ve finanční oblasti. Investor firmu obohatí o kontakty, které mohou být přínosné v různých oblastech podnikání a při získávání nových zákazníků. Kromě podpory vlastních zdrojů, rodiny, přátel existují tzv. Andělstí investoři. Je to pomoc jedinců

poskytujících kapitál start-upům v nejriskantnější fázi života projektu výměnou za podíl ve společnosti a podílu na zisku.

CROWDFUNDING - způsob financování, kdy větší počet jednotlivců přispívá menším obnosem k cílové částce. Jsou k dispozici crowdfundingové servery, které umožňují podporované projekty vyhledat a investovat do nich. V posledních letech vzniklo v ČR několik platformů Fundlift, Penězdvoj, Startovač, HitHit, Nakopni.me.

2.2.3 Pohled na podpory z hlediska fáze vývoje podnikatele



Obr. 2.4 Cyklus vývoje firmy

Zdroj: Dluhošová (2010)

V obrázku 2.4 je zobrazeno, jak vývoj firmy prochází cykly. Na počátku je fáze založení společnosti, zde vzniká potřeba velkých počátečních prostředků. Je to ranná fáze životního cyklu firmy, kdy má podnikatel základní představu o svém produktu a podnikatelském záměru. Následuje fáze růstu, která by měla zobrazovat stabilitu, tržní pozici na trhu. V této fázi již firma vyrábí svůj produkt, má nastavené vztahy se svými obchodními partnery a vymezené své vlastní místo na trhu. Financování firmy je orientováno zejména na zajištění provozního chodu firmy a pokrytí počátečních investic. Zde může firma směřovat do expanze a růstu společnosti, je možno financovat růst výrobních kapacit, vývoj nového produktu nebo profinancovat pracovní kapitál. Jak uvádí Dluhošová (2010), následně pak nastává moment změny, přičemž přicházejí v úvahu dvě možnosti, buď úpadek firmy, pokud není nalezen adekvátní nový program nebo nastartování nového program, který začíná opět fází rozběhnutí.

Pro startovací fázi lze využít následující programy:

Program EIF- program COSME

Pro začínajícího klienta s nejvýše tříletou provozní historií typu MSP je možno využít program COSME pod záštitou Evropského investičního fondu programu pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků. Účelem je investice do hmotných či nehmotných aktiv nebo financování provozních potřeb poskytnutý v Kč. Maximální výše úvěru je 4mil. Pokud firma nemá možnost zajistit jiným zajištěním než zárukou v programu cosme, osobním zajištěním, případně předmětem financování, lze využít tohoto programu. Záruka je bezplatná. Poskytuje zajištění 50%.

Program EIF - Mikrofinance

Pokud je začínající podnikatel s méně než jednoletou provozní historií, případně je v rozvojové fázi a provozuje podnikatelskou činnost po dobu kratší než 5 let a zamýšlí založit či rozvinout své vlastní podnikání, může využít programu Mikrofinance Evropského investičního fondu. Pokud uvažuje o financování do 675 tis Kč stihne mít úvěr schválený do 30. 6. 2018 a ostatní podmínky, lze využít zajištění tímto programem.

2.2.4 Podpora pro inovace

Pod pojmem inovace si můžeme představit mechanismus nastartování změny a překonávání odporu proti změně. Břečková (2016) uvádí, že řízení procesů bez systematického přístupu založeného na důsledném controllingu a plánování vede malé a střední firmy k jejich rychlému konci. Inovační řízení v MSP je jeden z nejnebezpečnějších procesů vedoucích k úpadku firmy, pokud k němu nepřistoupíme na bázi důsledného a systémového řízení. Podle průzkumu, který provedla Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR a České Spořitelny, a.s. s názvem: „Názory MSP na inovace a jejich financování“, má větší část firem z tohoto segmentu v současnosti aktivní zkušenost s procesem inovací. 81% uvedlo, že provádějí ve své firmě alespoň příležitostné inovace. Podle průzkumu bylo zjištěno, že hlavním důvodem jsou potřeby a přání zákazníků (74%). Hlavním spouštěčem je tedy zákazník a jeho preference.

Pro podporu inovace je HORIZONT 2020 – rámcový program pro výzkum a inovace. Je to nejvýznamnější program, který financuje na evropské úrovni vědu, výzkum a inovaci v letech 2014-2020. Je zde kladen větší důraz na podporu inovací

u MSP. Pro inovativní podnikatele je možno využít program EUROINOVACE Evropského investičního fondu pro inovativní podnikatele.

Firmy vnímají diktát odběratelů jako zásadní faktor pro řízení změn. Inovace jsou tedy vyvinuty pro zákazníka, za účelem odlišení se od konkurentů, zvyšují zisk firmy. Hlavní prioritou je ovšem realizace jen těch inovačních nápadů, které jsou v souladu se strategií firmy a u kterých je předpoklad dlouhodobějšího úspěchu. Avšak MSP se spíše chová intuitivně, nebo jsou činnosti vynuceny okolnostmi. Průzkumem bylo zjištěno, že převážně firmy s historií do 3 let zavádějí významně více inovací než firmy ostatní.

Zejména v podnikových procesech se jeví jako sílící fenomén specializace, která tíhne k outsourcingu (např. nákup služeb, či celých procesů zvenčí). MSP čelí omezenému růstu v důsledku nedostatečných zkušeností vlastníků v některé oblasti firmy. Tato oblast pak může být neefektivně řízena. Využití outsourcingu vede ke snížení nákladů, převážně se využívá u neklíčových procesů či služeb.

Podpora úřadů

I klasické známé úřady zabezpečují podpory pro podnikání. Například Živnostenský odbor je místo, kde lze získat bezplatnou konzultaci a odbornou pomoc k tomu, abychom mohli podnikat. Poskytují zde informace o podnikání v EU, EHP, Švýcarsku, uznání kvalifikací, možnosti řešení sporů s podnikatelem a občanem, ochrana spotřebitele, podmínky zaměstnávání v EU.

V této kapitole bylo vysvětleno, proč je důležité věnovat pozornost vymezení pojmu malý podnik a jeho nutné definici. Na základě průzkumu byly představeny možnosti podpory pro malý podnik a blíže představeny organizace a stručně charakterizovány. V internetových zdrojích jsou odkazy na vybrané webové stránky, kde lze získat a ověřit aktuální informace k jednotlivým organizacím.

3 CHARAKTERISTIKA ZVOLENÉHO PODNIKU

V této kapitole je představena konkrétní firma, které se týká zadání bakalářské práce. Jedná se o reálnou firmu, pro účely bakalářské práce byla nazvána pracovním názvem ITALMAS s.r.o. Firma již překlenula počáteční startovací období života firmy. Má zavedené dodavatelsko-odběratelské vztahy, má již v majetku základní strojní vybavení. K dispozici jsou finanční údaje z hospodaření firmy za předchozí 3 roky. Je zde znázorněn vývoj vybraných ukazatelů firmy.

3.1 Identifikace společnosti

Jedná se o malou firmu. Právní forma je společnost s ručením omezeným. Byla založena v roce 2013. Firma zajišťuje dovoz sýrů a uzenin zejména z Itálie, následně ze Švýcarska a Německa. Má bohatý sortiment nestandardních výrobků. Firma vlastní ochrannou známku. Její hlavní činností bylo zpočátku zásobování velkých obchodních řetězců. Firma má vlastní výrobní provoz, kde porcuje zboží dle požadavků zákazníka. V roce 2017 v místě výroby otevřela podnikovou prodejnu. Tento záměr se ukázal jako velice přínosný, firma dokázala prodávat za nízké ceny, maximálně využila nevyužitých zásob vzniklých z přebytku dodávek stávajícím odběratelům. Firma má záměry v krátkodobém a střednědobém horizontu. Chtěla by využít možnosti podpor, zajímá se o nevratné dotace a o zajištění financování, které poptává u své banky.

Společnost má sídlo na Moravě. Hlavní řízení společnosti zajišťují oba jednatele, mají rozdělené podřízené úseky. První jednatel se stará o obchodního oddělení a nákupní oddělení. Druhý jednatel zajišťuje administrativu, je také jediným společníkem a rozhoduje o ekonomických činnostech firmy.

Tab. 3.1 Identifikační údaje podniku

Položka	Získaná data	Poznámka
Název podniku	ITALMAS s.r.o.	reálná firma, pro účely bak. práce pozměněn název
Základní informace		
Datum vzniku	Založena 2013	
provozovny	Olomouc, Prostějov, Ostrava, Brno, Zlín	
vlastníci, vlastnické poměry	podnik ve 100 % vlastnictví domácích vlastníků	1majitel, 2 jednatele musí jednat společně
základní jmění	200 tis. Kč	splaceno 100% Stav k 31.12.2017
vlastní kapitál	12 875 tis Kč	
Klíčové ukazatele		
počet zaměstnanců	15 zaměstnanců	Stav k 31.12.2017
obrat	70 mil Kč	Stav k 31.12.2017
Činnost podniku		
hlavní odvětvové zaměření	průmysl potravinářský a nápojový	
charakteristika předmětu podnikání	velkoobchod, maloobchod	
podnik se orientuje převážně na	výrobky a služby pro široký okruh zákazníků	masné výrobky, sýry
podnik výrobky/služby převážně dodává	konečným spotřebitelům	obchodní řetězce, podnikové prodejny
klasifikace převažující činností dle NACE CZ	10110, 10, 461, 47	Zpracování a konzervování masa, kromě drůbežího, výroba potr. výrobků, zprostředkování velkoobchodu, maloobchod

Zdroj: Vlastní zpracování dle podkladů firmy

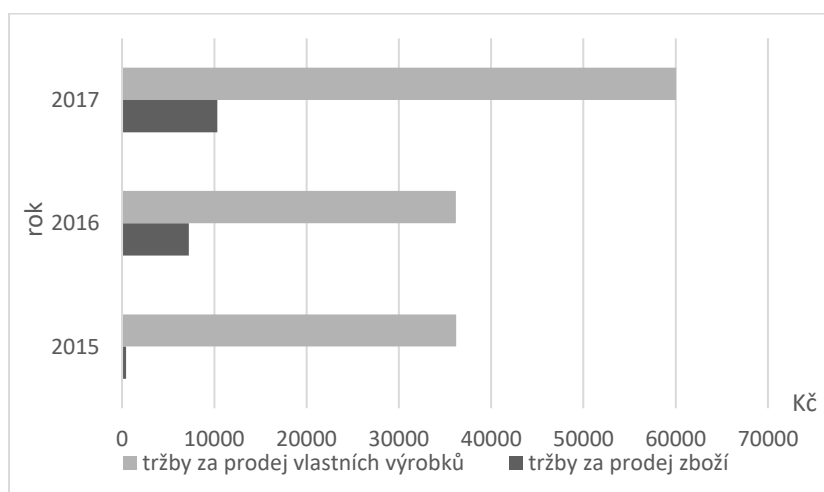
Vývoj firmy

Na základě finančních výkazů dle přílohy č. 8 bakalářské práce je zpracován náhled na vývoj firmy za poslední tři ukončená období. Firma prošla vývojem, ze začátku převažovaly tržby z velkoobchodu (účtováno jako tržby za prodej vlastních výrobků). Postupně zkoušela část tržeb směřovat do vlastních maloobchodních prodejen. V této části kapitoly je znázorněn v tabulce 3.2 a v obrázku 3.1 vývoj firmy z pohledu vývoje tržeb s rozdělením na velkoobchod a prodej konečnému spotřebiteli. V tabulce 3.3 a graficky (obrázek 3.2) je řešen vztah mezi výkonovou spotřebou a osobními náklady, zda-li kopírují nárůst tržeb. V této kapitole je porovnávána tvorba zdrojů z hlediska vývoje zisků, ale i celkových zdrojů včetně odpisů. Dalším ukazatelem vývoje je porovnání nárůstu oběžných aktiv s vývojem růstu závazků z obchodní činnosti a krátkodobým financováním z bankovních úvěrů, viz tabulka 3.5 a znázornění v obrázku 3.4.

Tab. 3.2 Vývoj tržeb

	2015	2016	2017
Tržby za prodej zboží [tis. Kč]	421	7229	10322
Tržby za prodej vlastních výrobků [tis. Kč]	36197	36159	60038

Zdroj: Vlastní zpracování dle finančních podkladů firmy



Obr. 3.1 Vývoj tržeb

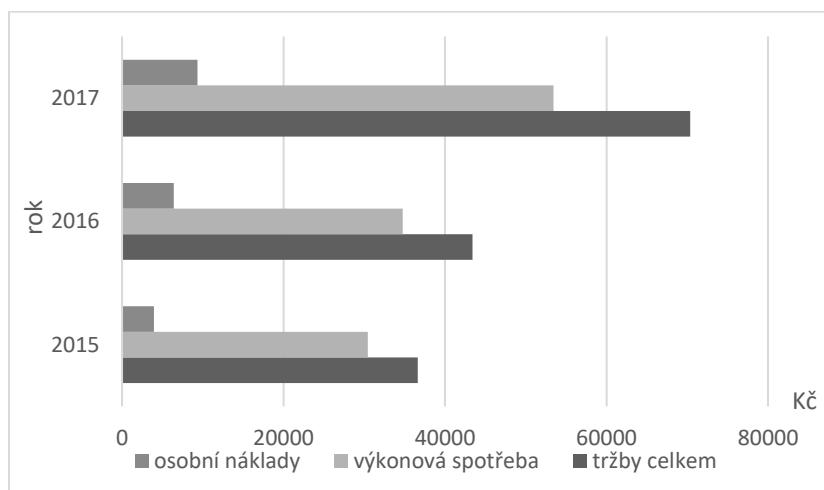
Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy

U firmy jsou k dispozici finanční údaje za poslední tři roky, údaje jsou uvedeny v tisících Kč. Je zde prostor porovnat vývoj v čase, jak se firmě dařilo. V tabulce 3.2 a obrázku 3.1 jsou tržby rozděleny dle velkoobchodu (tržby za prodej vlastních výrobků) a maloobchodu (tržby za prodej zboží). Jak vyplývá z tabulky i z obrázku, firmě se daří zvyšovat tržby v oblasti velkoobchodu i tržeb z maloobchodu. V roce 2017 oproti roku 2015 vzrostl obrat o polovinu. Firma se začala v roce 2016 výrazněji zabývat maloobchodním prodejem, další rok již navýšila tržby o více jak 40%. V této strategii chce pokračovat, plánuje otevřít další podnikové prodejny.

Tab. 3.3 Porovnání vývoje tržeb k výkonové spotřebě a osobním nákladům

	2015	2016	2017
Tržby celkem [tis. Kč]	36618	43388	70360
Výkonová spotřeba [tis. Kč]	30451	34750	53425
Osobní náklady [tis. Kč]	3968	6393	9334

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy



Obr. 3.2 Vývoj tržeb s porovnáním s náklady

Zdroj: Vlastní zpracování dle finančních podkladů firmy

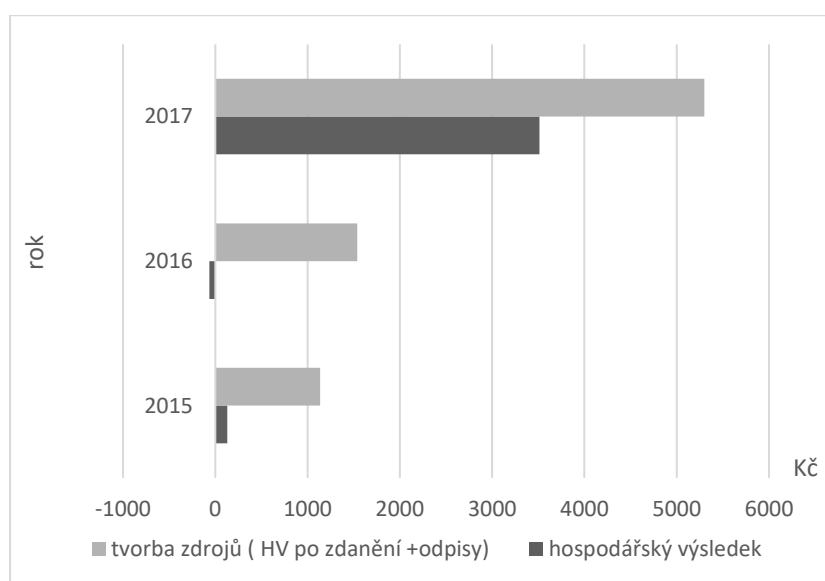
V tabulce 3.3 je porovnána výše tržeb a výkonová spotřeba. Je žádoucí, aby náklady kopírovaly nárůst tržeb, aby případný nárůst nebyl kompenzován nižší marží. Je zde porovnáván i vývoj osobních nákladů, zda jsou úměrné ke zvyšování tržeb.

Firmě se daří zvyšovat tržby, přidaná hodnota má zvyšující se trend, v posledním aktuálním roce již činí 16935 tis. Kč. Osobní náklady mají pozvolný zvyšující se trend, který však odpovídá navýšením počtu pracovníků v souladu s novými prodejnami.

Tab. 3.4 Porovnání vývoje hospodářského výsledku a tvorby zdrojů v čase

	2015	2016	2017
Hospodářský výsledek [tis. Kč]	130	-66	3513
Tvorba zdrojů (HV po zdanění + odpisy) [tis. Kč]	1136	1540	5300

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy



Obr. 3.3 Vývoj zisku

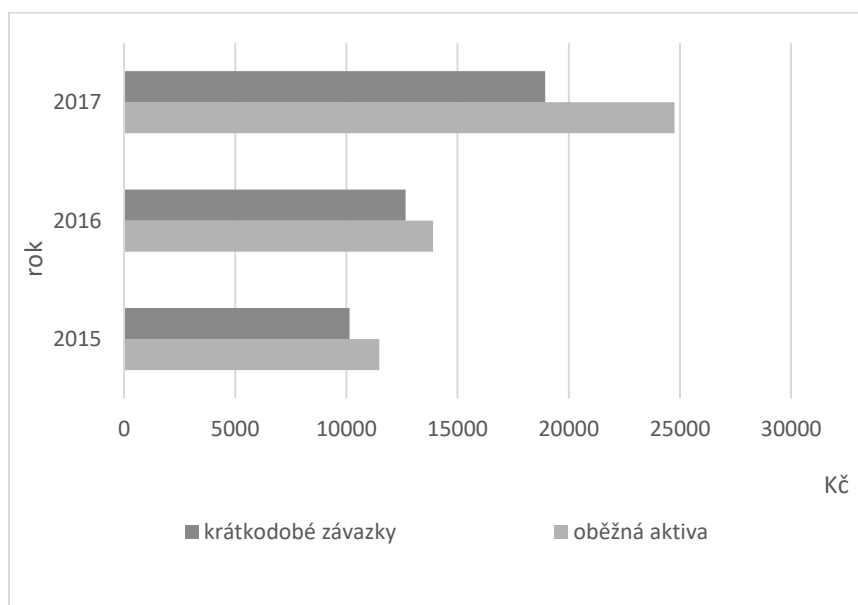
Zdroj: Vlastní zpracování dle finančních podkladů firmy

Zisk firmy za sledované období 2015 byl relativně nízký, v roce 2016 došlo i k mírné ztrátě. Rok 2017 zaznamenal extrémní nárůst. Do výpočtu tvorby zdrojů je přičtena položka odpisy, která sice snižuje hospodářský výsledek, není však spojena s výdaji firmy, jedná se o účetní položku, která vyjadřuje opotřebení hmotného majetku a vstupuje přes položku odpisy do nákladů. Pro případné potřeby financování dlouhodobého majetku se vychází z ukazatele tvorby zdrojů, který má narůstající trend.

Tab. 3.5 Porovnání vývoje oběžných aktiv a krátkodobých závazků

	2015	2016	2017
Oběžná aktiva [tis. Kč]	11482	13902	24756
Krátkodobé závazky+bank.úvěry [tis. Kč]	10147	12668	18941

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy



Obr. 3.4 Vývoj oběžných aktiv a krátkodobých závazků

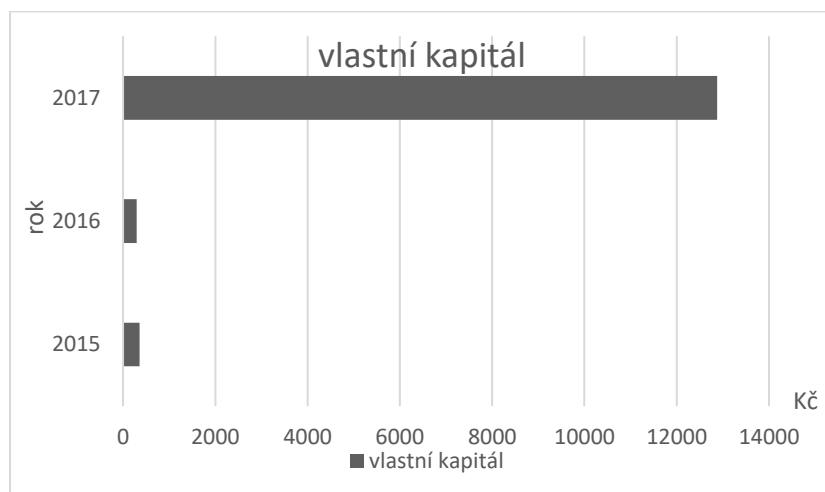
Zdroj: Vlastní zpracování dle finančních podkladů firmy

Tabulka 3.5 a obrázek 3.4 zohledňují poměr oběžných aktiv ke krátkodobým závazkům. Porovnává vývoj oběžných aktiv s nehrazenými krátkodobými závazky a čerpáním krátkodobých bankovních úvěrů. Údaje jsou uvedeny v tisících Kč. Trendem je, aby výše oběžných aktiv převyšovaly krátkodobé závazky. Tento ukazatel byl splněn ve všech porovnávaných letech. Jedná se však o vyhodnocení stavu k 31.12. 2017. Pro posouzení potřeby krátkodobého financování je zpravidla vycházeno z aktuálních výkazů a vzhledem k predikci firmy v krátkodobém výhledu hospodaření firmy. Dle vyjádření účetní firma nemá žádné nedobytné pohledávky, případně pohledávky po lhůtě splatnosti nad 90 dnů, které by mohly zkreslit tyto ukazatele.

Tab. 3.6 Porovnání vývoje vlastního kapitálu

	2015	2016	2017
Vlastní kapitál [tis. Kč]	361	295	12874

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy



Obr. 3.5 Vývoj vlastního kapitálu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z finančních podkladů firmy

V tabulce 3.6 jsou údaje o vývoji vlastního kapitálu, údaje jsou uvedeny v tisících Kč. Následující obrázek 3.5 zobrazuje jeho vývoj za poslední 3 roky. U firmy došlo k tomu, že původně zapůjčené peněžní prostředky majitele účtovala firma jako závazky. V roce 2017 firma kapitalizovala tyto zapůjčené prostředky ve výši 9000 tis. Kč. Účetně přeúčtovala tuto položku do ostatních kapitálových fondů, čímž výrazně navýšila tento ukazatel a snížila ukazatel zadluženosti, což je pozitivní trend.

V této kapitole byla představena firma podnikající v oboru potravinářství, strategickou činností je zpracování a balení masa. Hlavní sortiment výrobků jsou šunky a salámy, např. Mortadella, Schwazvaldská šunka, Prosciutto cotto, Ventricina, Pancetta aj.. Obchodní partneři jsou velké obchodní domy, ale i konečný zákazník. Firma má k dispozici výkazy za poslední tři účetní období. Bylo zjištěno, že se firmě daří zvyšovat tržby a zisk rozšířením velkoobchodu i vyzkoušením svých podnikových provozoven. Firma zvyšuje obrát, v souladu s navýšením obrátu zvyšuje i zisky.

Nesnaží se získat trh jen obratem, ale růst nákladů je v souladu s tržbami. Firma zjistila, v jaké části trhu se může rozšiřovat. Využije svých marží, má v souladu velkoobchod i maloobchod, který se sortimentově dobře obchodně i finančně doplňuje. Pro firmu je důležité krátkodobé provozní financování, je zde prostor pro jeho navýšení. Firma kapitalizací posílila vlastní kapitál, čímž výrazně zvýšila své hodnocení a snížila zadluženost firmy.

4 ANALÝZA A VÝBĚR PODPORY PODNIKÁNÍ

Obsahem této kapitoly je doporučit ze získaných informací případné podpory. Bylo postupováno následovně: nejdříve je zapotřebí zjistit záměry firmy, následně propočítat, zda na to firma má a poté provést návrh možností. Proto byl realizován řízený rozhovor s vedením firmy a metodou pozorování a zjišťování byly upřesněny případné potřeby firmy. Je však nutno prověřit, zda finanční situace dovolí tyto potřeby realizovat v praxi. Bylo provedeno vyhodnocení některých poměrových ukazatelů a spočítán CF. Firma poptává financování od banky, proto bylo poskytnuto doporučení, jaké podklady pro banku připravit. Na základě zjištění ve firmě s přihlédnutím k finanční situaci byly firmě doporučeny podpory. Podpory by měly poskytnout finanční úsporu, proto v závěru této kapitoly jsou spočítány a vyčísleny finanční úspory, které vybrané podpory mohou přinést.

4.1 Analýza záměru

Firma má zájem se rozvíjet, inovuje svoje výrobní procesy. Sdělila však, že potřebuje kapitál. Požádala proto banku o zjištění případných možností. Proběhla schůzka s vedením firmy a vedoucím výroby. Předmětem jednání bylo zjistit, co si přeje klient, jestli na to firma má, odhalit, diagnostikovat případný problém a najít řešení.

Z průzkumu na firmě vyplynuly tři záměry, které chce firma řešit. Jednalo se o krátkodobé financování oběžných aktiv, financování strojního vybavení, rozšíření výroby. Vedení firmy byly položeny otázky týkající se zjištění jejích potřeb na příští období, jaký má firma podnikatelský záměr, jak chce postupovat ve výrobě a službách, v jakém časovém horizontu chce firma případně něco změnit. Majitelé byly cíleně dotazováni otázkami na zajištění odbytu, distribuční strategii. Zjišťovány byly údaje o propočtu tržeb a nákladů, předpoklad potřeby dlouhodobého majetku, dalších investic. Otázky byly položeny na oblast financování, co by mělo být objektem úvěru, dopad na další rozvoj společnosti, případně jaký podíl vlastních zdrojů firma navrhuje. Byly řešeny zdroje na splácení financování. Dotaz se týkal i slabých a silných stránek projektu. Nedílnou součástí je dotazování na případnou konkurenci.

Vedení firmy odpovídalo na otázky, v jakém časovém horizontu má zájem firma tyto podněty řešit, v jakém objemu tisících Kč, zda-li existuje případně jediné východisko k danému problému. Zodpovězení cíleně kladených otázek je nezbytné

k určení potřeb firmy, k pochopení podnikatelského záměru. Klient na otázku časového horizontu rozdělil dané okruhy na dvě části z hlediska času na krátkodobé a střednědobé. Krátkodobé financování zásob, stroje žádá řešit v krátkodobém horizontu, řešení rozšíření výroby je vize řešení v horizontu 3 let.

Jelikož firma poptává financování od banky, byly zde řešeny podklady pro financování. Je potřeba poskytnout dostatek podkladů, aby se banka na jejich základě mohla rozhodnout. Doporučuje se mít sestavený podnikatelský záměr. Na základě jednání na firmě a zjištěných údajů je v příloze č. 5 vypracovaný návrh, který firma může použít při jednání v bance. Pro žádost o úvěr je nejlépe si zvolit dobu, ve které má banka k dispozici aktuální výkazy. Banka si spočítá základní ukazatele, vyhodnotí bonitu klienta dle svých vnitřních ukazatelů. Banka má svoje bodové ohodnocení, přihlíží k více kritériím, zásadní však jsou finanční data. Do hodnocení vstupuje i spláecí disciplína. Firma může mít hodnocení výkazů výborné, avšak pokud její splátková disciplína již poskytnutých úvěrů zahrnuje výrazná zpoždění, může si hodnocení zhoršit a banka nemusí přistoupit k financování. Splátkovou disciplínu evidují bankovní a nebankovní registry u převážné skupiny bank a leasingových společností. Mezi registry patří CBCB – Czech Banking Credit Bureau, a.s a SOLUS. Odkazy na webové stránky jsou v internetových zdrojích.

Záměr navýšení zásob

Na základě rozhovoru s vedením firmy byla zjištěna potřeba krátkodobého financování oběžných aktiv, zejména zásob. Pro důvody klient uvedl, že se mu osvědčily nově otevřené firemní prodejny a má v plánu otevřít další. Doložil nájemními smlouvami, že prodejny otevře v horizontu 3 měsíců. Vybavení chladícími boxy získal od původních nájemců za výhodné ceny a plně funkční. Zaškolené prodavačky již pořešil z původních zaměstnanců konkurence a doplní o vedoucí z vlastních zaškolených zaměstnanců. Pro potřebu skladových zásob požaduje navýšení krátkodobého financování zásob. Příležitostí pro firmu je rozvoj trhu, navýšení počtu podnikových prodejen, poptávka od obchodních řetězců o navýšení dodávek. Řešením je požádat banku o navýšení financování na zásoby. Mezi slabé stránky klient uvedl, že firma nemá nemovitost na ručení zástavním právem. Pozitivem je, že je ochotna ručit svým majetkem.

Záměr koupě stroje

Dalším okruhem, který chce firma řešit je omezená kapacita strojů. V současnosti mají stroj na krájení a balení uzenin v nájmu, stroj je již odzkoušený. Zvažuje pořídit nový stroj s větší výkonností. Řešením je zvýšit kapacitu výroby, požaduje zajistit financování nového stroje. Firma by chtěla využít možnosti dotací.

Záměr řešení výrobních prostor

Předchozí poptávané okruhy byly vyhodnoceny jako krátkodobé. Firma má však i střednědobý požadavek. Je nyní v nájmu, výhledově uvažuje o vlastních prostorech, jelikož je omezená kapacita pronajímané nemovitosti. Řešením je, se souhlasem majitele provést přístavbu, možnost zvážít 3 směny, případně vystavět vlastní sídlo. Obává se, zda nově řešené sídlo bude dostačující pro banku na ručení za úvěr.

4.2 Porovnání s konkurencí

Protože firma žádá financování, bude jeden z dotazů banky směřován na konkurenci. Byly vybrány firmy MASPRO a firma ZIMBO CZECHIA s.r.o. Bylo zjištěno, že firmy, které mají umístěny prodejny v menších obchodních center jsou typem velké firmy, což by zkreslilo porovnávání. Některé konkurenční firmy, které by mohli být vybrány, však podnikají jako podnikatelé (OSVČ) a nejsou zapsaní v obchodním rejstříku a nejsou k dispozici výkazy. Výkazy obou firem byly získány z webových stránek justice a jsou v příloze č. 9 a č. 10. Vzorce, na základě kterých byly ukazatele spočítány, jsou v příloze č. 3. Jak uvádí Knápková (2017), důležitým zdrojem pro srovnání hospodaření podniků jsou finanční analýzy Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Finanční analýzy MPO však zahrnují velké podniky, údaje za malé podniky se prakticky nevyskytují.

Srovnání s firmou ZIMBO CZECHIA s.r.o.

Firma je známá pod názvem NOVÁK – maso - uzeniny. Zaměřuje se na prodejny v prodejnách PENNY a Tesco. Zastoupená je v západní a střední části republiky, na Moravě 5x. Firma byla vybrána jako případný konkurent, který by zvažoval rozšíření i do regionu naší firmy. Historie firmy je 23 let. Mezi negativy patří změna společníka a jednatele v roce 2017 a ve stejném roce výměna jednatele. Změny vedoucích pracovníků jsou ze strany banky vnímány jako rizikové. Firma dosahuje významné provozní ztráty a dle výroční zprávy prochází reorganizací, musela prodat

část svých nerentabilních prodejen. U pohledávek jsou tvořeny opravné položky za 8,8 mil Kč. Firma měla zápůjčku, závazek od ovládané osoby ve výši 33 566 tis Kč, tato půjčka byla v plné výši odpuštěna. U této metody je provedeno vyhodnocení vybraných ukazatelů za poslední dostupné dvě účetní období rok 2015 a 2016, aktuálnější výkazy nejsou k dispozici.

Tab. 4.1 Vybrané ukazatele firmy ZIMBO CZECHIA s.r.o.

ukazatele	jednotky	2015	2016
Rentabilita tržeb	%	-6	-7
Tvorba zdrojů	tis.Kč	-17608	-34159
Celková zadluženost	%	75	111
Celková likvidita	jedn.	2,5	0,6
Doba obratu zásob	dny	4	5
Doba obratu pohledávek	dny	7	6
Doba obratu závazků	dny	17	51
Čistý pracovní kapitál	tis.Kč	-6832	-74978

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z www.justice.cz

U firmy jsou vypočítány vybrané poměrové ukazatele (tabulka 4.1). Kompletní výkazy jsou v příloze č. 9 bakalářské práce. Porovnávány byly roky 2016 a 2015, výkazy jsou uvedeny v tis. Kč. Došlo k poklesu tržeb o 55075 tis Kč, přidaná hodnota poklesla, ale osobní náklady se zvýšily. Nejsou známy bližší informace, zda tento nárůst případně nesouvisí s odstupným z ukončených prodejen. Došlo k poklesu rentability. Ukazatelé aktivity vykazují pozitivní trend. Negativně je vnímán za obě období záporný zisk, který nesnížily ani odpisy. Firma tak po dvě po sobě jdoucí období vykazuje zápornou tvorbu zdrojů, která se promítla do záporného kapitálu. Navýšily se cizí zdroje a celková zadluženost je už pro banku v neakceptovatelné výši. Celková likvidita poklesla, ukazatel signalizuje zhoršenou ekonomickou situaci ve firmě. Tato firma byla vybrána, jelikož z dostupných údajů na stránkách firmy je již z velké části českých prodejnami zaplněna. Na části Moravy je několik málo prodejen. Pokud firma musela některé současné prodejny přeprodát, můžeme očekávat, že je bude chtít nahradit novými odbytišti, které by mohla najít v regionu zkoumané firmy. Po zjištění základních dostupných údajů a rychlé analýzy tato firma nevykazuje případnou hrozbu

konkurence, neměla by výrazně narušit strategii naší firmy, která má podobný záměr umísťovat své prodejny do menších obchodních domů. Je vysoce zadlužená, firma netvoří zdroje.

Srovnání s firmou MASPRO, s.r.o.

Jedná se o regionální firmu s cca 5 prodejny. Firma má 20 letou historii, k dispozici jsou údaje za roky 2015, 2016. Firma působí na jižní Moravě, kromě stálých prodejen má i pojízdnou prodejnu. Tak jak u předchozí firmy bude provedeno porovnání stejných ukazatelů.

Tab. 4.2 Vybrané ukazatele firmy MASPRO, s.r.o

ukazatele	jednotky	2015	2016
Rentabilita tržeb	%	0,7	0,9
Tvorba zdrojů	tis.Kč	1227	418
Celková zadluženost	%	48,8	45
Celková likvidita	jedn.	1,8	0,6
Doba obratu zásob	dny	11,5	11,6
Doba obratu pohledávek	dny	11,4	10,2
Doba obratu závazků	dny	28,5	33,7
Čistý pracovní kapitál	tis.Kč	83	-445

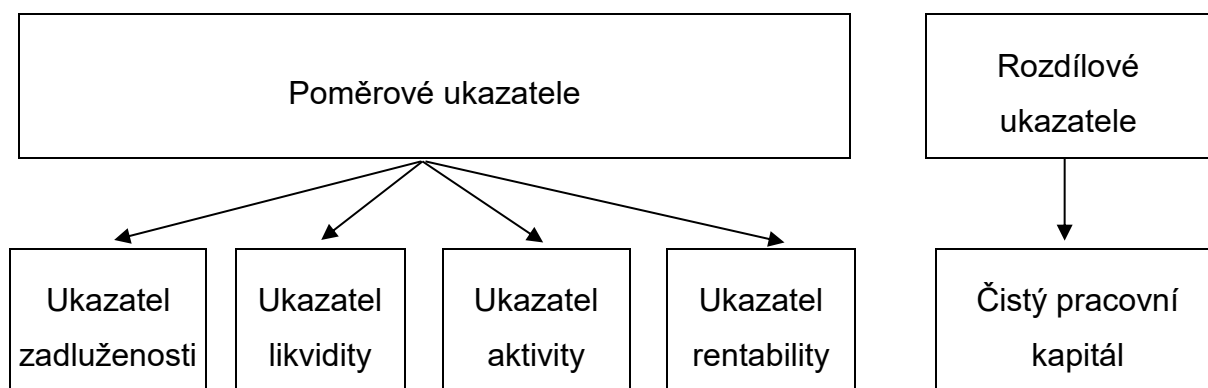
Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z www.justice.cz

U druhé vybrané firmy bylo provedeno vyhodnocení vybraných finančních ukazatelů (tabulka 4.2). Zde se naopak jedná dle výkazů o stabilní firmu. Tržby za sledované dvě období sice mírně poklesly, avšak náklady a osobní náklady kopírují tento pokles. Rentabilita mírně vzrostla z 0,7 na 0,9 %. Celková likvidita poklesla. Vlastní kapitál je výrazně kladný, navyšuje se o zisk aktuálního období. Zadluženost je na přijatelné výši pod 50 %. Ukazatele aktivity odpovídají očekávané době obratu. Z výkazů je zřejmé, že stavby a hmotné věci jsou již zcela odepsány. Pokud by firma uvažovala o pořízení nového majetku, mohla by využít úvěru od bank při průměrné době splácení 5let cca 2mil Kč. Firma si drží stabilní ukazatele, je předpoklad, že by mohla udržet svoji činnost v daném regionu. Z výkazů vyplývá udržení současného chodu firmy. Nejsou však známy záměry obou majitelů. Pokud by firma případně chtěla expandovat, musela by využít finanční podporu vlastníků nebo vybrat z některých

variant financování z cizích zdrojů, např. bank. V roce 2015 byl čistý pracovní kapitál vyrovnaný, firma by neměla mít potřebu krátkodobého provozního financování. V roce 2016 byl ČPK sice záporný, ale firma měla stav na účtu dostatečný. Z výkazů vyplývá, že firma nemá úvěrové zatížení od bank. Ukazatelé aktivit odpovídají podmínkám trhu. Firma je stabilní, ale pokud by chtěla expandovat, ze svých prostředků nebude moci realizovat.

4.3 Vyhodnocení finančních ukazatelů

Další metodou, která byla v bakalářské práci využita, je posouzení vybraných finančních ukazatelů. K dispozici jsou údaje za období 2015 – 2017, je provedeno jejich srovnání. Tato metoda byla vybrána, jelikož umožňuje posoudit úroveň současného finančního stavu firmy, posoudit vyhlídky na finanční situaci v budoucnosti a připravit opatření ke zlepšení ekonomické situace v podniku. Na zjištěná finanční data bude nahlíženo z hlediska vývoje v čase, porovnáním s doporučenými ukazateli, rozbor příčin zjištěného stavu, identifikaci hlavních faktorů nežádoucího vývoje a navrženo opatření. Výchozím zdrojem informací budou výkazy firmy. Bylo použito deterministických metod. Tyto metody se používají pro analýzu menšího počtu období. Základní analýzou bylo využití poměrových ukazatelů. Vzorce na výpočet a jejich specifikace jsou v příloze č. 3 bakalářské práce.



Obr. 4.1 Použité metody zjištění finančních ukazatelů

Zdroj: Vlastní zpracování

4.3.1 Poměrové ukazatele

Na základě účetních výkazů bylo provedeno zhodnocení složek finanční rovnováhy: zadluženosti, likvidity, aktivity, rentability. Lze spočítat řadu ukazatelů a porovnat jejich hodnoty v čase. Samotný výpočet jejich hodnot je pouze mezičlánkem k samotnému hodnocení. Je nutné posoudit, zda dosažená hodnota ukazatelů je pro podnik dobrá nebo ne, zda se podnik zlepšuje. Bude provedeno srovnání v čase.

Tab. 4.3 Vybrané ukazatele firmy ITALMAS s.r.o.

	rok 2015	rok 2016	rok 2017
UKAZATEL ZADLUŽENOSTI			
Ukazatel zadluženosti	98%	99%	60%
Ukazatel úrokového krytí	13	10	22
UKAZATEL LIKVIDITY			
Ukazatel běžné likvidity	1,14	1,1	1,25
UKAZATELE AKTIVITY			
Doba obratu zásob (dny)	51	47	46
Doba obratu pohledávek (dny)	59	60	52
Doba obratu závazků (dny)	50	37	51
UKAZATEL RENTABILITY			
Rentabilita tržeb	0,4%	-0,2%	5%

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z www.justice.cz

Ukazatel zadluženosti

Celková zadluženost představuje podíl cizích zdrojů k celkovým aktivům, je základním ukazatelem zadluženosti. Doporučená hodnota, na kterou se odvolává řada autorů, je interval do 60%. Banka akceptuje cca do 75%. Tento ukazatel slouží jako indikátor výše rizika, čím vyšší zadluženost podnik má, tím vyšší riziko na sebe bere. Musí být schopen své závazky splácet bez ohledu na to, jak se mu právě daří. Určitá výše zadluženosti je však užitečná, jelikož cizí kapitál je levnější než vlastní. Jde o daňový štít, úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku.

Zadluženost není sama o sobě negativní charakteristikou podniku, není totiž nezbytné, aby firma využívala k financování pouze vlastní kapitál. V letech 2015, 2016 byla zadluženost značně vysoká. V roce 2017 došlo k situaci, kdy firma část svých

prostředků, které byly vloženy majitelem do podnikání, kapitalizovala do kapitálových fondů. Tímto zápisem posílila vlastní kapitál firmy a vylepšila náhled na firmu.

Ukazatel úrokového krytí

Charakterizuje výši zadluženosti pomoci schopnosti podniku splácet nákladové úroky. Je významný v případě financování cizími úročenými zdroji. Ukazatel úrokového zatížení vyjadřuje, jakou část celkového vytvořeného efektu odčerpávají úroky. Pokud má podnik dlouhodobě nízké úrokové zatížení, může si dovolit vyšší podíl cizích zdrojů. Odborná literatura uvádí obvykle doporučenou hodnotu vyšší než 5. Ukazatel zkoumané firmy se pohybuje nad doporučenou hranici, v posledním roce se pozitivně značně zvýšil, vypovídá o zlepšení finanční situace.

Ukazatele likvidity

Likvidita vyjadřuje schopnost hradit své krátkodobé závazky. Likvidita je závislá na tom, jak rychle je podnik schopen inkasovat své pohledávky, zda je schopen prodat své zásoby. Vycházíme z poměru objemu oběžných aktiv jako potenciálního objemu peněžních prostředků s objemem závazků splatných v blízké budoucnosti. Je důležité, aby krátkodobé dluhy v době jejich splatnosti podnik kryl ze složek majetku, které jsou k tomu určeny, aby nemusel rozprodávat majetek. Ukazatel je stavového typu a proto by měl být posuzován vývoj v čase. Ukazatel běžné likvidity by se měl pohybovat v rozmezí 1,5 – 2,5. Pokud je ukazatel roven 1, je likvidita riziková. Příliš vysoká hodnota ukazatele svědčí o zbytečně vysoké hodnotě ČPK a drahém financování. Tento ukazatel zkoumané firmy se pohybuje nad hraniční hodnotou, v posledním roce došlo k zvýšení, což lze hodnotit o mírném zlepšení finanční situace.

Ukazatel rentability

Rentabilita znázorňuje výnosnost vloženého kapitálu, je měřítkem schopnosti vytvářet nové zdroje. Nejčastěji používaný ukazatel je rentabilita tržeb jako podíl zisku a tržeb. Ukazatel rentability celkového kapitálu (ROA) poměří zisk s celkovými aktivy nainvestovanými do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financovány. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) - ukazatel vyjadřuje podíl čistého zisku a vlastního kapitálu. Rentabilita nákladů udává, kolik Kč čistého zisku podnik získá vložením 1 Kč celkových nákladů. Čím vyšší je, tím lépe jsou zhodnoceny vložené náklady do hospodářského procesu, tím je vyšší procento

zisku. Je vhodné sledovat jeho vývoj. V našem případě bude vycházeno z rentability tržeb, který je jedním z běžně sledovaných ukazatelů finanční analýzy.

Rentabilita má mít rostoucí trend. V roce 2016 tento ukazatel nebyl pozitivní, následně však v roce 2017 po úpravě obchodní činnosti vykazuje narůstající trend. Firma si již našla cestu k nové strategii, očekává výrazný posun v hospodaření firmy.

Ukazatel aktivity

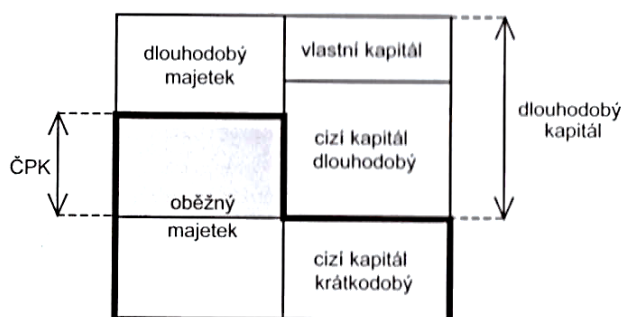
Tento ukazatel říká, zda je velikost jednotlivých druhů aktiv v rozvaze v poměru k současným nebo budoucím aktivitám přiměřená, zda podnik efektivně využívá vložené prostředky. Lze je vyjádřit v podobě obratu aktiv: dobu obratu pohledávek, zásob a závazků. Vycházíme z 360 dnů v roce. Ukazuje nám vázanost kapitálu v různých složkách aktiv, jedná se o ukazatele typu doby obratu nebo obratovosti, které jsou využívány pro řízení aktiv. U zásob je žádoucí, aby doba obratu odpovídala ekonomicky zdůvodněné výši. U pohledávek ukazatel udává, za jak dlouho jsou placeny faktury, ukazuje na případnou platební kázeň odběratelů. U doby obratu závazků se z hlediska bankovní analýzy vychází z poměru závazků z obchodního styku k nákladům, ukazuje počet dní, po které dodavatelé poskytnou obchodní úvěr, ukazuje platební disciplínu vůči dodavatelům. Ukazatele jsou vyjádřeny ve dnech.

Byly spočítány ukazatele aktivity a porovnány se skutečností. Dle sdělení klienta v souvislosti s dobou obratu zásob, pohledávek a závazků bylo zjištěno, že výpočty odpovídají skutečnosti a příslušnosti k odvětví. Doba obratu zásob a pohledávek se zrychluje, což je pozitivní trend. Rozborem závazků bylo vyhodnoceno, že firma řádně platí závazky a nevykazuje posplatnost nad 30 dnů.

4.3.2 Rozdílové ukazatele

Tyto ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace s orientací na jeho likviditu. Patří sem čistý pracovní kapitál (ČPK), neboli provozní kapitál. Je to rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými cizími zdroji, má vliv na platební schopnost podniku (obrázek 4.2). Představuje tu část oběžného majetku, která je financovaná dlouhodobým kapitálem. Ukazatel je vždy potřeba dát do poměru k oběžným aktivům, aby bylo možné posoudit, zda je dostatečně vysoký s ohledem na potřeby podniku. To se již bude jednat o poměrový ukazatel likvidity, který je uveden v podkapitole 4.3.1. Oběžný majetek firmy má narůstající trend. V porovnávaném roce 2015 je ve výši 11,5

mil. Kč, v roce 2016 13,9 mil, v roce 2017 24 mil. Kč, oproti tomu krátkodobé cizí zdroje jsou v roce 2015 a 2016 5 mil. Kč, v roce 2017 10 mil. Kč.



Obr. 4.2 Čistý pracovní kapitál

Zdroj: Knápková (2017)

4.3.3 Cash flow

CF neboli peněžní tok vyjadřuje peněžní toky firmy za konkrétní období. Je zde uveden stav peněžních prostředků na začátku a na konci daného období, zohledňuje příjmy a výdaje. Účelem je objasnit hlavní faktory, které ovlivňují příjem, výdej hotovosti a z toho plynoucí stav hotovosti k určitému okamžiku. Je to toková veličina, která vyjadřuje rozdíl příjmu a odtoku hotovosti za určité období. Mezi skutečnosti, které nejvíce ovlivňují CF, patří růst tržeb. Při růstu tržeb rostou oběžná aktiva, což zvyšuje tlak na financování. Současně zpravidla rostou fixní náklady a investiční výdaje. Mezi další skutečnosti ovlivňující CF patří například investiční výdaje, schopnost získat bankovní financování, splátky dlouhodobých úvěrů, leasing. Význam CF ve srovnání se ziskem vyplývá z toho, že vyjadřuje reálnou a nezkreslenou skutečnost. CF slouží k finančnímu rozhodování v krátkém období (likvidita), dlouhém období (rentabilita a rozhodování o efektivnosti a návratnosti investic) a financování potřeb z cizích a vlastních zdrojů (zadluženost). Informace jsou nezbytné pro kvalitní rozhodování podniku i banky. Smyslem výkazu CF je vysvětlit změny peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů za účetní období. Přímá metoda znamená provést totální bilanci všech příjmů a výdajů, přičemž CF se určí jako rozdíl. Pro konkrétní případ byla vybrána nepřímá metoda: výkaz CF je stanoven jako součet čistého zisku po zdanění a odpisů za dané období a přírůstků (úbytků) příslušných položek aktiv a pasiv oproti počátečnímu stavu. Struktura výkazu CF je členěna podle základních aktivit podniku na tři části: CF z provozní činnosti, CF z investiční a CF finanční činnosti. Vycházíme

z výsledku hospodaření zjištěného v podvojném účetnictví, který transformujeme na tok peněz.

Jak uvádí Knápková (2017, s. 55) „*Transformace vychází ze skutečnosti, že: každý náklad nemusí být současně i úbytkem peněz (odpisy), každý výdaj nemusí být současně i nákladem (nákup DHIM), každý výnos nemusí být i přírůstkem peněz (prodej na fakturu), každý příjem nemusí být současně i výnosem (přijaté zálohy).*”

Proto musíme výsledek hospodaření opravit o výše uvedené položky. Pro výpočet se používají České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 500/2002 Sb. Odkazy na vyhlášku a na Český účetní standard pro podnikatele č. 023 Přehled o peněžních tocích, je k dispozici ve zdrojích.

Knápková také uvádí (2017, s. 52), „*pro většinu především malých a středních podniků je hotovost a stav peněžních prostředků na bankovním účtu často důležitější než ziskovost. Pokud nedosáhne podnik v některém ze sledovaných let zisku, není to pozitivní zpráva, ale nemusí jej to bezprostředně ohrožovat. Pokud však podniku dojdou peníze, které nutně potřebuje na každodenní běžné fungování, může to mít velice významný dopad na jeho vlastní existence.*” V obrázku 4.3 je zobrazena charakteristika účetních výkazů.

rozvaha	výkaz zisku a ztráty	cash flow
majetek = kapitál	výnosy - náklady = zisk	příjmy - výdaje = CF

Obr. 4.3 Charakteristika účetních výkazů

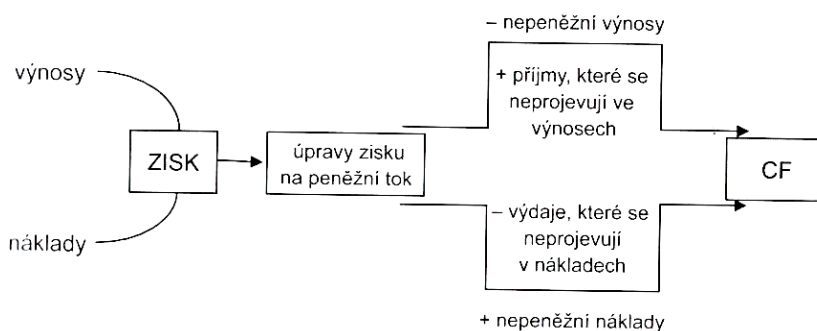
Zdroj: Knápková (2017)

Tab. 4.4 Schematický postup znázornění CF

	2016	2017
POČÁTEČNÍ STAV PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ	324	1001
CASH FLOW Z PROVOZNÍ ČINNOSTI	-208	3505
CASH FLOW Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI	-876	-1199
CASH FLOW Z FINANČNÍ ČINNOSTI	1761	1139
ČISTÝ CF	677	3445
KONEČNÝ STAV PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ	1001	4446

Zdroj: Knápková (2017)

V tabulce 4.4 je schematicky zaznačen postup na výpočet Cash-flow nepřímou metodou za sledovaná období 2016-2017, vyjádření je v tis. Kč. Graficky je znázorněn na obrázku 4.4. Čistý CF dosahuje kladných hodnot, v posledním roce došlo k výraznému nárůstu.



Obr. 4.4 Princip výpočtu CF nepřímou metodou

Zdroj: Knápková (2017)

4.4 Výběr a doporučení vhodných podpor pro firmu

Na základě zjištění obchodního modelu podniku, podnikatelského plánu na další roky a s přihlédnutím k finančním ukazatelům firmy se nabízí více možností využití. Je zde možnost zvážení těchto podpor a kontakt na specialisty, kteří by firmě dokázali odborně a profesionálně poradit k podpoře pro její podnikání. Vzhledem ke skutečnosti, že se jedná o mladou firmu, která je inovativní, nebojí se změn a má svůj cíl jaké trhy oslovit, může tato analýza pomoci zorientovat se na trhu konkurence. Pokud ji nevyužije ihned nebo jen zčásti některé programy, bude i do budoucna nápovědou, kde získat aktuální informace.

Financování zásob

Firma potřebuje navýšení provozního financování na zásoby. Jelikož zatím nemá svoji nemovitost, nemá možnost pro banku zajištění. Je však ochotna ručit směnkou s avalem. Dle finančních ukazatelů a podnikatelského plánu je možno uvažovat nové financování cca 2-3 mil financování zásob. Zde už banka vyžaduje i další zajištění kromě zmiňované směnky. Je možno posílit zajištění následovně:

- využití záruky ČMZRB a.s., bližší informace a návody na vyplnění tiskopisů viz příloha bakalářské práce: Program: **M-záruka** za úvěr v programu ZÁRUKA 2015-2023 jako zajištění úvěru pro vyřízení úvěru do 4 mil. Kč na jeden projekt.

Pro zajištění zásob do objemu provozního financování by se dalo uvažovat i o programu **Cosme** od EIF. Je však potřeba detailně sledovat parametry. Tato dotace podporuje MSP, zásoby, objem zajištění financování je do 4mil. Kč, ale bohužel zde firma nesplňuje parametr : délku historie na trhu, která je omezena maximálně do 3 let.

Podobné je to i u programu záruky **Mikrofinance** od EIF, také by se nabízelo využít záruky, zde je ale maximální částka omezena do 675 tis. Kč a historie na trhu do 1 roku, tento limit je značně nízký vzhledem k požadovanému záměru, nevyhovující je i délka podnikání. Pro firmu s kratší historií a trhu je tedy možnost zajištění velice rozmanitá.

Koupě stroje

Firma zvažuje koupi stroje s vyšší kapacitou, má dostatečné rezervy v tvorbě odpisů na pořízení strojů. Současně ušetří nájem za stávající stroj. Doporučujeme financování v délce odpovídající životnosti stroje s přihlédnutím k odpisové skupině. Je možné zvážit i odklad splátek. Firmě 6/2018 končí investiční úvěr na pořízení jiného stroje, u dalšího financování je navrhnuo posunout splácení úvěru s odkladem na dobu splacení stávajícího úvěru. Firmě skončil leasing a 9/2018 končí financování úvěrem na nákladní vozidlo. Firma aktuálně nezvažuje obnovu vozového parku. Pro tento záměr by bylo možné využít následujících podpor:

ČMZRB a.s., Program: **M-záruka** za úvěr v programu ZÁRUKA 2015- 2023 jako zajištění úvěru pro vyřízení úvěru do 4mil. Kč na jednu investici s dobou zajištění do 6let.

S-záruka za úvěr v programu ZÁRUKA 2015 - 2023. Jedná se o záruku pro investiční úvěry s délkou ručení až 8 let, zajištění do výše 80% jistiny zaručovaného úvěru. Je určen pro firmy, které působí jako sociální podnikatele. Tzn., že musí zaměstnávat osoby znevýhodněné na trhu práce nebo reinvestují více než 50 % zisku zpět do rozvoje podnikání nebo uplatňují demokratický styl řízení nebo rozvíjejí svoji společenskou odpovědnost.

Případně program **EXPANZE** - poskytnutí financování bez úroků a poplatků již od 1mil. Kč s dobou splatnosti až 7 let, tento program je poskytován v rámci spolufinancování úvěrem některého ze smluvních partnerů ČMZRB, a.s.

Dotace - u klienta bude záležet na celních kódech jeho výrobků, protože dle nich buď může čerpat dotaci z Programu rozvoje venkova (PRV) – 4.2.1 Potravináři – výzva

bude na podzim 2018 nebo svými kódy bude vyhovovat Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK), ale zde na nákup pouze strojů / technologie není vyhlášena výzva. Doporučeno bude firmě sledovat na stránkách aktuální výzvy, nebo využít nabídky firem, které doporučuje KB a.s. Případně se obrátit na specialistu EU POINT KB a.s.

Program **EuroInovace** – program Evropského investičního fondu (EIF). Lze využít zajištění úvěru, snížení úrokové sazby. Pokud firma investuje do výroby, rozvoje nebo zavádí na trh nový nebo zdokonalený výrobek, případně do organizační nebo procesní inovace a zároveň existuje riziko technologického, obchodního nebo průmyslového selhání, mohla by tento program využít. Do tohoto programu může být i zařazena firma, která investuje do výzkumu např. v případě start upu nejméně 5% z celkových nákladů v aktuálních finančních výkazech. Pro uplatnění záruky v programu EuroInovace jsou další kritéria např. registrování patentu aj. Prakticky zajistí úvěrující banka.

Podpora bank : KB EU POINT - tým Komerční banky zaštiťuje širokou škálu aktivit týkajících se všech možných typů veřejných podpor jako jsou dotace, investiční pobídky, finanční nástroje veřejných či evropských institucí a podobně. Služby a poradenství je určeno interním i externím klientům, vydává Zpravodaj o událostech v EU vydávaný KB ve spolupráci s AMSP ČR. Pokud podnik bude mít zájem o poradenství ohledně dotačních příležitostí, může se obrátit na specializované oddělení bank.

Program **EuroPremium Young** – (EIF) Poskytuje zaměstnavatelům mladých lidí výhodnější financování, zde se mimořádně mohou zapojit společnosti s až 3000 zaměstnanci. Jelikož firma zaměstnává i mladé lidi, kterými jsou považováni lidé mezi 15-30 lety a uvažovala by o pořízení hmotného majetku, případně by došlo k permanentnímu nárůstu pracovního kapitálu související s rozšiřováním obchodních aktivit, mohla by v tomto programu mít výhodu nižší úrokové sazby o 0,3% p.a..

Výstavba nového sídla

Pro tento záměr lze využít kombinace již uvedených podpor. Záleží na celkovém objemu investice, zda bude vyhovovat detailu vyhlášených podpor. Pro zajištění kromě zástavního práva lze využít záruk ČMZRB a. s., v případě dotací se obrátit na KB EU POINT, který zdarma vybere případné dotační program a pomůže s administrací. Z

hlediska banky se již jeví finanční situace jako napjatá a řešení vlastního zázemí doporučujeme oddálit do doby, než bude finanční situace stabilizovanější.

Nejsou k dispozici bližší informace o částce a délce splatnosti, protože vedení firmy ještě nenašlo vhodný pozemek na výstavbu haly a nemá ještě zpracovaný projekt. Při financování do 4 mil. Kč lze využít programu **M-záruka** od ČMZRB, dále pak program **EXPANZE** s dobou splatnosti až 7 let. Zde by se dalo zvážit i odklad splátek jistiny až 3,5 roku.

Pokud by firma zakoupila například starší budovu a uvažovala o její rekonstrukci na zateplení, výměnu nových rozvodů, osvětlení, lze využít programu zvýhodněné úvěry v programu **ÚSPORY ENERGIE**. Výše úvěrů se může pohybovat od 800 tis. s dobou splatnosti až 10 let, odklad splátek jistiny lze až na 4 roky.

I když se na první pohled tento záměr firmy zdá méně reálný, jsou firmě doporučeny podpory. Pokud by bylo řešením koupě staršího objektu a jeho opravy, záleželo by na celkové částce investice, jak by firmu zatížila. Nejenom nové věci lze financovat s podporou, lze i rekonstrukce a energetické výdaje, například finanční příspěvek na pořízení energetického posudku. Tento typ úvěru lze poskytnout ve spolupráci se smluvní bankou, která spolupracuje s ČMZRB, jedná se o beúročný úvěr.

4.5 Vyčíslení významu podpory

Podpory představují významný i ekonomický přínos pro firmu. Navrhované podpory M-záruka, S-záruka, program Expanze, Úspora energie a záruka v programu EUROINOVACE jsou poskytovány bezplatně. U programů od ČMZRB po dobu ručení, která je sjednaná při uzavření smlouvy o záruce, neplatí příjemce podpory v souvislosti se zárukou žádný poplatek. Firma i banka získá bonitní zajištění až do výše 70 % jistiny zaručovaného úvěru, doba ručení je až 6 let. U programu Euroinovace je možnost využití záruky ze strany Evropského investičního fondu (EIF). Záruka EIF snižuje nároky na zajištění ze strany klienta a zjednodušuje proces poskytnutí úvěru. Pokud by banka vyžadovala zajištění, lze například nabídnout zajištění ve formě zástavního práva, zajištění směnkou s avalem, lze akceptovat i nemovitost ve vlastnictví další osoby. Náklady na odhad u rodinných domů činí 4,5 tis. Kč, u odhadu nebytových prostor se cena stanoví individuálně dle rozsahu, finančně se pohybuje jednorázově v průměru 9 tis. Kč. Je nutné i zajištěnou nemovitost pojistit, což je také spojeno s minimálně cca 4 tis. Kč ročně dle typu nemovitosti. Návrh na vklad a následný výmaz

zástavního práva na Katastru nemovitostí je zpoplatněn vždy kolikem ve výši 1 tis. Kč. Banka si zajišťuje vyhodnocení stanovení tržní hodnoty, což je spojeno i s dobou vyřízení až 1 měsíc dle jejích kapacit. Oproti tomu vyřízení navrhovaných záruk je řádově několik dnů.

Důležitý finanční vliv je na úrokovou sazbu. Pokud je zajištění bonitní, banka tuto skutečnost promítne do snížení úrokové sazby. Při zamýšleném financování do 4mil. Kč, je roční úspora na úroku odhadována na 24 tis. Kč. Pokud by firma využila některou z uvedených záruk oproti zástavě nemovitostí, ušetří cca 36 tis. Kč na poplatcích a ušetří i čas za vyřízení.

V případě dotací je finanční pomoc ještě vyšší. Například při podpoře z Programu rozvoje venkova „Opatření 4. Investice do hmotného majetku“ byla přímá nenávratná dotace stanovena ve výši 40% výdajů. U podpory OP Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost „Program TECHNOLOGIE – Průmysl 4.0“ malý podnik může čerpat až 45 % způsobilých výdajů, minimální výše dotace byla stanovena 1mil. Kč, maximální je stanovena na 20 mil. Kč.

Velkou úsporou je i předání informací, vyřízení záruk. Pracovníci Komerční banky, a.s. pro své klienty zdarma pomohou s vyřízením záruk ČMZRB a EIF. Pro informace v oblasti dotací jsou také zdarma služby KB EU POINT, kteří žádost o dotaci pro klienta v rámci služeb KB vytvoří a pomohou administrovat.

Byl proveden průzkum, v jaké výši soukromé společnosti zabývající se dotacemi účtují za své služby. Ceny jsou většinou orientační, záleží na povaze, složitosti a náročnosti projektu. Při zpracování více projektů bývá i možnost nastavení individuálních cen. Většinou za první konzultaci zaplatí firma v průměru okolo 500,- Kč. Některé firmy účtují, až má firma první peníze na účtu, poplatek je zpravidla i za monitorovací zprávy. Často si firmy účtují provize ze získané dotace v průměru 2%, za zpracování žádosti 30 000,- - 60 000,- Kč. Ceny nejsou stejné, většinou se cena odvíjí od velikosti projektu.

V této kapitole byly zanalyzovány údaje se zaměřením na vybrané problémy, které charakterizovali společníci. Posuzovaly se tři záměry. Dva z těchto záměrů se ukazují jako reálné a mohly by se u nich využít podpory. Financování zásob a stroje se jeví jako prioritní, byly zde doporučeny finanční formy podpory, konkrétně zajištění ve formě záruk. Prioritní záměr se jeví posílení zásob v objemu cca 2-3 mil Kč, k tomuto záměru byly vypracovány konkrétní tiskopisy, které si vyžaduje banka. Pro financování je potřeba předložit podnikatelský záměr a tiskopisy pro vyřízení M-záruky od ČMZRB a.s., tyto tiskopisy jsou v příloze č. 5 a č. 7 bakalářské práce. U projektu koupě stroje byly nabídnuty také formy záruk a odkazy na bližší informace k dotacím. Zde pomohou buď pracovníci Kb a.s. nebo jsou v přílohách odkazy na webové stránky firem, kteří jsou partneři banky. Třetí záměr výstavba sídla je na zvážení, lze využít podpor, ale aktuální finanční situace již na tento záměr nedostačuje. Tento záměr je na zvážení, jelikož není k dispozici dostatek informací, nebyl vyčíslen jeho ekonomický dopad na firmu, rozpočet, porovnáno s úsporou, která vznikne z aktuálně placeného nájmu. Až se majitelé rozhodnou, jakou formou budou chtít prostory řešit, najdou v bakalářské práci také doporučené formy podpory k tomuto záměru.

5 ZÁVĚR

Stát malé a střední podnikání podporuje, orientace však v současných podporách není dostatečná a efektivní. Malé firmy mají v podvědomí existenci podpor, převážná část klientů si však myslí, že se jich podpory netýkají, že jsou jen pro velké firmy. Malé firmy se obávají neúspěchu a složité administrativy při jejich vyřizování. V dnešní době lze získat dostupnější informace na internetu, orientace je však náročná. Také toto téma je velice živé. V některých programech se může stát, že je velký zájem a objem prostředků alokovaných na daný typ podpory se vyčerpá. Bakalářská práce se nezabývala všemi dostupnými podporami, ale byla soustředěna jen na podporu pro konkrétní malý podnik.

Cílem práce bylo vybrat podporu podnikání pro malou firmu. Ze získaných ekonomických, obchodních a finančních informací vyplynuly tři záměry. Na základě zjištění byly doporučeny formy podpory. Jeví se, že vhodná podpora je M-záruka za úvěr v programu ZÁRUKA 2015-2023 od ČMZRB a.s., která nejvíce reaguje na záměr firmy. Firma potřebuje získat vhodné zajištění, které by banka bez výhrad akceptovala. Záruku jako zajištění pro financování lze využít u záměru navýšení provozního financování i koupě stroje. Oba záměry jsou do maximálního limitu 4mil, který je stanoven pro tuto podporu. Zajištění v prvních třech letech je 70% výše úvěru. Pro vyřízení je potřeba vyplnit tiskopisy, jejich seznam a modelové vyplnění je v příloze č.7. Je možno využít i pro zajištění program EUROINOVACE.

Obě uvedené varianty současně snižují i úrok, jelikož jsou tyto dotační tituly upřednostňovány ze strany banky jako vhodné zajištění.

U záměru koupě stroje je také možnost využít zajištění od ČMZRB a.s. a programu EUROINOVACE, které se váží k záměru. Firma by se mohla ucházet i o podporu ve formě dotací. Pro přesnou specifikaci dotačního titulu je navrhováno oslovení specialistů z KB EU POINT, případně oslovení doporučených firem na bližší poradenství.

Třetí záměr bylo řešení vlastního sídla. Nabízí se využití zajištění také zárukou od ČMZRB a.s. Dotační tituly a další podpory však nevyřeší celý záměr. Je však důležité přistupovat k možnostem podpor i v souladu s ekonomickým zdravím firmy. Firma se rychle rozvíjí, ale při velké expanci hrozí riziko, že nárůst manažersky a organizačně nezvládnou. Nemá jasně spočítány výdaje na projekt a vybranou lokalitu, nemá volné zdroje na úhradu vlastních zdrojů. Banky dnes již z důvodu obezřetnosti

vyžadují min 15-20 % vlastních zdrojů. Doporučuje se, aby firma měla ve vlastnictví alespoň pozemek.

Na trhu jsou velké firmy, které využívají zaváhání a případných zakolísání a mají snahu firmu ovládnout. Tzv. finanční žraloci nabízí např. úvěry, které dostanou firmu do potíží, existují některé nebankovní instituce poskytující takové financování, které vede k zániku a likvidaci firmy. Firma ještě není natolik stabilní a nevykazuje v takové výši ziskové ukazatele, aby bez případných zaváhání zvládla výstavbu nové haly.

Je důležité si určit, co bychom chtěli zlepšit a až potom hledat zdroje financování. Pokud uvažujeme o dotacích, doporučuje se držet postupu. Proces získání dotace z Evropských strukturálních a investičních fondů zahrnuje několik základních kroků. Jako žadatelé bychom měli začít vytvořením projektového záměru, pokračovat přes vybrání vhodného programu až po zpracování a předložení žádosti o podporu. Pokud bude projekt schválen, nastává jeho realizace, k níž se váží další povinnosti. Bližší návod je v příloze internetových zdrojů na stránkách strukturálních fondů.

Většina firem si pod pojmem podpora podnikání vybaví jen slovo dotace. Průzkumem podpor však bylo zjištěno, že nabídka je značně rozsáhlá.

Vedení firmy bylo seznámeno s možnostmi, které současná legislativa nabízí, záleží však na rozhodnutí vedoucích pracovníků, zda-li využijí některou z nabízených podpor.

Seznam použité literatury

BAJER, Petr a Jiří MATYÁŠ. *Praktický průvodce dotacemi z fondů Evropské unie*. Brno: Eurospolečnost, 2009. ISBN 978-80-254-4017-9.

BŘEČKOVÁ, Pavla a Karel HAVLÍČEK. *Inovace a jejich financování v malé a střední firmě*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, a.s., 2016. 118 s. ISBN 978-80-7408-137-8.

DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3. upr. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0563-2.

LUDVÍK, Ladislav. *Rozvoj mikroregionálního podnikatelského prostředí: podpora malého a středního podnikání*. Jilešovice: František MAJ - tiskárna, 2000. ISBN 80-86458-03-2.

Evropské strukturální a investiční fondy 2014-2020 v kostce. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR - Národní orgán pro koordinaci, 2015. ISBN 978-80-7538-008-1.

OSTERWALDER, Alexander and Yves PIGNEUR. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Verlag: John Wiley and Sons Ltd, United Kingdom, 2010. ISBN 10: 0470876417.

PŘICHYSTAL, Aleš. *Kuchařka pro žadatele z fondů EU, aneb, Jak uvařit dobrý projekt*. Nymburk: Vega-L, 2008. ISBN 978-80-86757-94-0.

VEBER, Jaromír a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6.

Internetové zdroje

CZECHINVEST: *Chcete dotace* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/O-CzechInvestu>

CZECHTRADE: *Exportní poradenství* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/>

ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Podpora de minimis*. [online] [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.uohs.cz/cs/verejna-podpora/podpora-de-minimis.html>

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY: [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.komora.cz/>

SIGMIN, A.S.: *Aktuální dotační programy* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.sigmin.cz/dotacni-programy>

NAVIGA4, S.R.O.: *Dotační poradenství* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.naviga4.cz/sluzby/dotace>

RENARDS DOTAČNÍ, S.R.O.: *Dotační oblasti* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.renards.cz/>

OPERAČNÍ PROGRAMY: [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy>

ČMZRB A.S.: *Produkty a služby* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.cmzrb.cz/produkty-a-sluzby>

KB EU POINT: *eu dotace* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/firmy-a-institute/eu-dotace>

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: *Zákon č. 47/2002 Sb.* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/legislativa/legislativni-dokumenty/2002/zakon-c-47-2002-sb-3555>

STRUKTURÁLNÍ FONDY: *Jak získat dotaci* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Jak-ziskat-dotaci/10-kroku-k-ziskani-dotace>

CBCB – Czech Banking Credit Bureau, a.s.: *Výpis z registrů* [online]. [30. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.cbcb.cz/>

SOLUS: *Přehled registrů* [online]. [30. 4. 2018] Dostupné z: <https://www.solus.cz/>

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: *Vyhláška č. 500/2002 Sb.* [online]. [30. 4. 2018] Dostupné z: <https://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto-v2002-500/cast2h5.aspx>

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: *Český účetní standard pro podnikatele č. 023 Přehled o peněžních tocích* [online]. [30. 4. 2018] Dostupné z: <https://business.center.cz/business/finance/ucetnictvi/ceske-ucetni-standardy/podnikatele/023.aspx>

Seznam zkratk

AMSP ČR	asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR
CF	cash flow
ČEB	Česká exportní banka
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČSÚ	Český statistický úřad
ČR	Česká republika
EIB	Evropská investiční banka
EAT	hospodářský výsledek za účetní období
EBIT	výsledek hospodaření před zdaněním + nákladové úroky
EBT	výsledek hospodaření před zdaněním
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
EIF	Evropský investiční fond
EU	Evropská unie
ESI	Evropské strukturální a investiční fondy
Fu	Finanční úřad
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
HV	hospodářský výsledek
JMP	jednotné metodického prostředí
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MSP	malé a střední podniky
OKEČ	odvětvová klasifikace ekonomických činností
OR	obchodní rejstřík
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
ROA	rentabilita aktiv
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb

Seznam tabulek

Tab. 2.1	Definice MSP dle Nařízení komise EU.....	7
Tab. 2.2	Rozdělení MSP - statistické pojetí	8
Tab. 2.3	Definice dle Zákona o podpoře malého a středního podnikání	9
Tab. 2.4	Ekonomická pozice malých a středních podniků.....	11
Tab. 3.1	Identifikační údaje podniku.....	26
Tab. 3.2	Vývoj tržeb	27
Tab. 3.3	Porovnání vývoje tržeb k výkonové spotřebě a osobním nákladům.....	28
Tab. 3.4	Porovnání vývoje hospodářského výsledku a tvorby zdrojů v čase	29
Tab. 3.5	Porovnání vývoje oběžných aktiv a krátkodobých závazků	30
Tab. 3.6	Porovnání vývoje vlastního kapitálu	31
Tab. 4.1	Vybrané ukazatele firmy ZIMBO CZECHIA s.r.o.....	36
Tab. 4.2	Vybrané ukazatele firmy MASPRO, s.r.o	37
Tab. 4.3	Vybrané ukazatele firmy ITALMAS s.r.o.	39
Tab. 4.4	Schematický postup znázornění CF	43

Seznam obrázků

Obr. 2.1	Zdroje pro financování MSP z hlediska MPO.....	14
Obr. 2.2	Členění podpor dle autora dle typu financí	16
Obr. 2.3	Členění podpor dle autora z hlediska původu	19
Obr. 2.4	Cyklus vývoje firmy	22
Obr. 3.1	Vývoj tržeb	27
Obr. 3.2	Vývoj tržeb s porovnáním s náklady	28
Obr. 3.3	Vývoj zisku	29
Obr. 3.4	Vývoj oběžných aktiv a krátkodobých závazků	30
Obr. 3.5	Vývoj vlastního kapitálu	31
Obr. 4.1	Použité metody zjištění finančních ukazatelů.....	38
Obr. 4.2	Čistý pracovní kapitál	42
Obr. 4.3	Charakteristika účetních výkazů	43
Obr. 4.4	Princip výpočtu CF nepřímou metodou	44

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 10.5.2012

.....


Jméno a příjmení studenta

Seznam příloh

Příloha č.1.Alokace ESI fondů mezi programy v období 2014 – 2020.....	2
Příloha č.2. Poradenské firmy v oblasti dotací.....	3
Příloha č.3.přehled vzorců pro výpočet poměrových ukazatelů	4
Příloha č.4. Komerční banka, a.s., Struktura podnikatelského záměru	6
Příloha č.5. Zpracovaný podnikatelský záměr k žádosti o úvěr	7
Příloha č.6. Podmínky pro účast v programu EUROINOVACE	11
Příloha č.7. ČMZRB a.s.....	16
Příloha č.8. Výkazy firmy ITALMAS s.r.o. 2015-2017.....	22
Příloha č.9. Výkazy firmy ZIMBO CZECHIA s.r.o.	23
Příloha č.10. .. Výkazy firmy Maspro s.r.o.	26
Příloha č.11. .. Přehled o peněžních tocích (výkaz cash-flow)	31